天路历程

上海辞书出版社

世纪出版

上架建议：管理

ISBN 978-7-5326-3466-8

定价：75.00元

www.cishu.com.cn

易文网：www.ewen.cc

国家出版基金项目
NATIONAL PUBLICATION FOUNDATION

大辞海

上海辞书出版社

图书在版编目(CIP)数据

大辞海·管理学卷/夏征农,陈至立主编;陆雄文编著.
—上海:上海辞书出版社,2011.12
ISBN 978-7-5326-3466-8

Ⅰ.①大… Ⅱ.①夏…②陈…③陆… Ⅲ.①百科词典—中国②管理学—词典 Ⅳ.①Z32

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 131047 号

大辞海

管理学卷

编　　纂 大辞海编辑委员会
出版发行 上海世纪出版股份有限公司
上海辞书出版社
(上海市陕西北路 457 号
邮政编码:200040)
www.ewen.cc　www.cishu.com.cn
联系电话 021—62472088
排　　版 上海杰申电脑排版有限公司
印　　订 上海中华印刷有限公司

开　　本 890×1240　1/32
印　　张 24.875
插　　页 5
字　　数 1 175 000
版　　次 2011 年 12 月第 1 版
印　　次 2011 年 12 月第 1 次
书　　号 ISBN 978-7-5326-3466-8/C·20
定　　价 75.00 元

©大辞海编辑委员会　上海辞书出版社

如发生印刷、装订质量问题,读者可向工厂调换
联系电话:021—69213456

管 理 学 卷

分科主编 陆雄文 徐敏稚

编 写 人 （以姓名笔画为序）

孔爱国 任明川 朱春奎 祁新娥 李春成 李绪红
扶松茂 张显东 陆雄文 郁义鸿 罗殿军 周 蓉
郑 明 赵优珍 胡位钧 胡奇英 徐 莉 殷志文
席 恒 凌 鸿 桑赓陶 曹 玺 蒋青云 裘理瑾

编写单位 复旦大学管理学院

责任编辑 于鹏彬 施嘉喆 朱可宁 商晓燕

助理编辑 霍 飞

封面设计 袁银昌

前　言

《大辞海》是特大型综合性辞典。它的出版，填补了中国辞书的一个空白。

迄今为止，《辞海》是我国唯一的一部大型综合性辞典，它既收单字和普通词语，又收各类专科词语，兼具语文辞典和专科辞典的功能，收词丰富，检索方便，实用性强，深受广大读者的欢迎。随着人类知识积累创新速度的加快和我国民族文化素质的提高，不少文化层次较高的读者对《辞海》的查检提出了更高的需求。因此在继续编纂《辞海》新版使其适应时代要求的同时，编纂一部比《辞海》规模更大、所收字词更多、内容更加丰富的特大型综合性辞典实属必要。

《大辞海》的编纂以《辞海》为基础，继承《辞海》的优点并加以拓展，以增收《辞海》尚未涉及的新领域和各学科的新词新义为重点，适当补充缺漏。全书收词约25万条，共约5 000万字，均为《辞海》的两倍以上，按学科分类编纂分卷出版。

《大辞海》的主编、副主编仍由《辞海》的主编、副主编担任，各卷的编纂工作由分科主编主持。

应主编夏征农同志请求，江泽民同志于1998年12月为《大辞海》题写了书名。在《大辞海》编纂过程中得到国家新闻出版总署、中共上海市委、上海市人民政府以及各级领导机关和参加编纂的全国各地高等院校、研究机构、学术团体、学者专家的大力支持。在此我们一并表示诚挚的感谢。

大辞海编辑委员会
上海辞书出版社
2003年8月

凡 例

一、本卷共收词约6 300条。分为二十五类:总类、管理经济学、组织行为学、管理伦理学、运筹学、统计学、系统动力学、公司治理、战略管理、会计学、公司金融、金融学、营销管理、运营管理、物流管理、人力资源管理、信息管理、国际商务、创业学、技术创新管理、项目管理、知识管理、商务谈判、公共管理、管理学史。分类并不代表某种学科体系,仅从便于查检考虑。

二、本卷内各学科交叉的条目,由一个学科收列,其他学科酌列词目,注明"释文见××页"。

三、本卷所收条目,凡属一词多义的,一般用❶❷❸等分列义项,但以本卷范围内的义项为限。

四、本卷词目一词数名或一词多译的,以常见的为正条,习见的别称、异译为参见条。参见条一般不作诠释。

五、历史纪年,中国古代部分一般用旧纪年;1840年鸦片战争爆发以后部分一般用公元纪年,必要时加注旧纪年。外国部分一律用公元纪年。

六、外国人名采用较通行的译名。一些译音虽有出入但至今仍习用的,根据约定俗成的原则沿用。收作专条的外国人名,除朝鲜、韩国、日本、越南等国外,一般按"名从主人"的原则附注外文或拉丁字母对音。释文中提及的外国人名,如本卷中未收专条的则其后酌夹注外文及生卒年,已收专条的不注。

七、本卷与其他卷同时收列的条目,释文或有不同,各自有所侧重。

八、本卷按学科分类编排。正文前有分类词目表,书末附词目笔画索引。

目　录

凡例 …… 1
分类词目表 …… 1—60
正文 …… 1—667
词目笔画索引 …… 669—724

分类词目表

总　类

管理 …… 1
管理学 …… 1
管理哲学 …… 2
泰勒制 …… 2
科学管理 …… 2
人本管理 …… 2
民主管理 …… 2
东方管理 …… 3

管理技能

管理技能 …… 3
技术技能 …… 3
人际关系技能 …… 3
概念技能 …… 3
营利组织 …… 3
非营利组织 …… 3

管理系统

管理原理 …… 4
系统 …… 4
系统原理 …… 4
整体性原理 …… 4
动态性原理 …… 4
开放性原理 …… 4
系统适应性原理 …… 5
综合性原理 …… 5
人本原理 …… 5
责任原理 …… 5
效益原理 …… 5

计划·决策

计划 …… 6
长期计划 …… 6
短期计划 …… 6
计划编制程序 …… 6
组织目标 …… 6
目标管理 …… 6
决策 …… 7
决策理论 …… 7
古典决策理论 …… 7
行为决策理论 …… 7
组织决策 …… 7
头脑风暴法 …… 7
德尔斐法 …… 7
个人决策 …… 8
初始决策 …… 8
追踪决策 …… 8
战略决策 …… 8
战术决策 …… 8
时间敏感决策 …… 8
知识敏感决策 …… 8
确定型决策 …… 8
风险型决策 …… 8
随机性决策 …… 8
非确定型决策 …… 8
前景理论 …… 9
承诺升级 …… 9

组　织

管理幅度 …… 9
管理层次 …… 9
工作专门化 …… 9
部门化 …… 9
生产部门化 …… 9
职能部门化 …… 10
地域部门化 …… 10
职权 …… 10
集权 …… 10
分权 …… 10
制度分权 …… 10
授权 …… 10
例外管理 …… 11
正式组织 …… 11
非正式组织 …… 11
委员会 …… 11

控　制

程序控制 …… 11
跟踪控制 …… 11
自适应控制 …… 11
前馈控制 …… 11
现场控制 …… 11
反馈控制 …… 11
预算控制 …… 12
审计控制 …… 12

冲 突

冲突 …… 12
传统冲突的观点 …… 12
人际关系的冲突观点 …… 12
相互作用的冲突观点 …… 12
建设性冲突 …… 12
破坏性冲突 …… 13
沟通差异 …… 13
结构差异 …… 13
人格差异 …… 13
冲突管理 …… 13
冲突管理策略 …… 13
回避策略 …… 13
强制策略 …… 13
顺从策略 …… 13
合作策略 …… 13
妥协策略 …… 14

沟 通

沟通 …… 14
沟通过程 …… 14
编码 …… 14
译码 …… 14
噪音 …… 14
反馈 …… 14
动作表情语言 …… 14
语言沟通 …… 14
非语言沟通 …… 14
副语言沟通 …… 14
电子沟通 …… 14
自我沟通 …… 14
群体沟通 …… 14
下行沟通 …… 14
上行沟通 …… 14
平行沟通 …… 14
交叉沟通 …… 14
人际沟通 …… 14
约哈里窗口 …… 15
自我表露 …… 15
正式沟通 …… 15
非正式沟通 …… 15
单向沟通 …… 15
双向沟通 …… 15
书面沟通 …… 15
口头沟通 …… 15
跨文化沟通 …… 15
换位思考 …… 15
危机沟通 …… 15
沟通网络 …… 15
链式沟通网络 …… 15
轮式沟通网络 …… 16
Y 式沟通网络 …… 16
环式沟通网络 …… 16
全通道式沟通网络 …… 16
倾听 …… 16
演讲 …… 16
面谈 …… 16

管理经济学

总 类

管理经济学 …… 17
企业经济学 …… 17
微观经济学 …… 17
宏观经济学 …… 17
资源 …… 17
资源的稀缺性 …… 17
资源配置 …… 17
企业目标 …… 18
利润最大化 …… 18
边际收益 …… 18
边际分析法 …… 18
实证分析 …… 18
规范分析 …… 18
比较静态分析 …… 18
市场 …… 18
市场均衡 …… 18
市场机制 …… 19
市场均衡的变化 …… 19
市场非均衡 …… 19
最高限价 …… 19
最低限价 …… 19
价格支持 …… 19

需求分析

需求 …… 19
个人需求 …… 19
市场需求 …… 19
派生需求 …… 19
平均收益 …… 19
需求函数 …… 19
需求规律 …… 19
需求曲线 …… 19
消费者收入 …… 20
消费者偏好 …… 20
互补品 …… 20
替代品 …… 20
预期价格 …… 20
需求曲线的变化 …… 20
弹性 …… 20
需求的价格弹性 …… 20
点弹性 …… 20
弧弹性 …… 20
需求的收入弹性 …… 21
低档品 …… 21

正常品 …… 21
必需品 …… 21
奢侈品 …… 21
需求的交叉价格弹性 …… 21

成本分析

生产函数 …… 21
生产要素 …… 21
生产技术 …… 21
劳动密集型技术 …… 21
资本密集型技术 …… 21
长期 …… 21
短期 …… 21
长期生产函数 …… 22
短期生产函数 …… 22
平均产量 …… 22
边际产量 …… 22
边际报酬递减规律 …… 22
等产量曲线 …… 22
等成本曲线 …… 22
边际技术替代率 …… 22
生产要素的最优组合 …… 22
规模报酬 …… 22
会计利润 …… 23
经济利润 …… 23
正常利润 …… 23
规模经济 …… 23
规模不经济 …… 23
最低有效规模 …… 23
规模经济指数 …… 23
学习效应 …… 23
范围经济 …… 23
供给函数 …… 23
厂商供给曲线 …… 23
供给曲线 …… 23
供给曲线的变化 …… 24
供给的价格弹性 …… 24

市场结构

市场结构 …… 24
商品同质性 …… 24
信息完全性 …… 24
市场进入壁垒 …… 24
完全竞争 …… 24
垄断竞争 …… 24
完全垄断 …… 24
寡头垄断 …… 24
市场集中度 …… 24
赫芬达尔指数 …… 25
短期停止营业点 …… 25
消费者剩余 …… 25
生产者剩余 …… 25
社会福利 …… 25
福利净损失 …… 25
可竞争市场理论 …… 26
租金 …… 26
经济租金 …… 26

非竞争性市场

非竞争性市场 …… 26
市场势力 …… 26
垄断势力 …… 26
勒纳指数 …… 26
简单定价法则 …… 26
卡特尔 …… 26
产品差异化 …… 26
霍特林模型 …… 26
价格领导 …… 26
晴雨表价格领导 …… 27
低成本价格领导 …… 27
支配型价格领导 …… 27
博弈论 …… 27
博弈 …… 27
博弈均衡 …… 27
完全信息静态博弈 …… 27
完全信息动态博弈 …… 27
不完全信息静态博弈 …… 27
不完全信息动态博弈 …… 27
囚徒困境 …… 27
上策 …… 28
上策均衡 …… 28
纳什均衡 …… 28
重复博弈 …… 28
反应曲线 …… 28
古诺模型 …… 28
伯特朗模型 …… 28
差别定价 …… 28
价格歧视 …… 28
一级差别定价 …… 28
二级差别定价 …… 29
三级差别定价 …… 29
两部收费 …… 29
捆绑销售 …… 29

市场失灵

市场失灵 …… 29
自然垄断 …… 29
规制 …… 29
经济性规制 …… 29
社会性规制 …… 29
激励性规制 …… 29
放松规制 …… 29
平均成本定价 …… 29
边际成本定价 …… 29
柠檬市场 …… 30
逆向选择 …… 30
发信号 …… 30
道德风险 …… 30
外部效应 …… 30
外部性 …… 30
私人成本 …… 30
社会成本 …… 30
私人收益 …… 30
社会收益 …… 30

公共物品 …… 30
非竞争性 …… 30
非排他性 …… 30
私人物品 …… 30
灯塔 …… 30
搭便车 …… 31

组织行为学

组织行为学 …… 32

人性假设

人性假设 …… 32
经济人 …… 32
社会人 …… 32
自我实现人 …… 32
复杂人 …… 32
X 理论 …… 32
Y 理论 …… 33
超 Y 理论 …… 33
Z 理论 …… 33

研究方法

研究方法 …… 33
自变量 …… 33
因变量 …… 33
中介变量 …… 34
调节变量 …… 34
假设 …… 34
对照组 …… 34
实验组 …… 34
实地研究 …… 34
实验室研究 …… 34
准实验研究 …… 34
案例研究法 …… 34
现场实验 …… 35
元分析研究 …… 35

个体心理特征

工作绩效 …… 35
流失率 …… 35
主动离职率 …… 35
被动离职率 …… 35
缺勤 …… 35
组织退出行为 …… 35
组织公民行为 …… 35
工作场所攻击行为 …… 35
组织复仇行为 …… 36
情绪劳动 …… 36
工作态度 …… 36
工作满意度 …… 36
组织承诺 …… 36
心理契约 …… 37
压力管理 …… 37
工作焦崩 …… 37
工作倦怠 …… 37
个人-组织匹配 …… 37
社会知觉 …… 37
人际知觉 …… 37
选择性知觉 …… 37
知觉偏差 …… 37
晕轮效应 …… 37
犄角效应 …… 38
刻板印象 …… 38
自我实现预言 …… 38
皮格马利翁效应 …… 38
罗森塔尔效应 …… 38
归因 …… 38
归因理论 …… 38
归因偏差 …… 38
基本归因偏差 …… 38
自我服务归因偏差 …… 38
认知失调 …… 38
认知失调理论 …… 39
能力 …… 39
资质 …… 39
智商 …… 39
情商 …… 39
人格 …… 39
人格测量 …… 39
自陈量表 …… 39
认知风格 …… 39
梅耶-布里基斯人格类型指标 …… 40
大五人格模型 …… 40
控制源 …… 40
自我监控 …… 40
A 型人格 …… 40
B 型人格 …… 40
权威主义人格特征 …… 40
学习 …… 41
学习理论 …… 41
社会学习理论 …… 41
自我效能 …… 41
行为塑造 …… 41
行为矫正 …… 41
激励 …… 41
工作动机 …… 41
内容型激励理论 …… 41
过程型激励理论 …… 41
需要层次理论 …… 41
生理需要 …… 42
安全需要 …… 42
社交需要 …… 42
尊重需要 …… 42
自我实现需要 …… 42
双因素理论 …… 42
保健因素 …… 42
激励因素 …… 42
ERG 理论 …… 42
成就动机理论 …… 43

成就需要 …… 43
亲和需要 …… 43
权力需要 …… 43
目标设置理论 …… 43
强化理论 …… 43
正强化 …… 43
负强化 …… 43
惩罚 …… 43
忽视 …… 44
公平理论 …… 44
组织公正 …… 44
期望理论 …… 44

群体动力

群体 …… 44
正式群体 …… 44
非正式群体 …… 44
群体动力 …… 44
群体规范 …… 45
群体角色 …… 45
群体结构 …… 45
社会化 …… 45
从众 …… 45
群体凝聚力 …… 45
士气 …… 45
群体盲思 …… 45
群体极化 …… 45
社会懈怠 …… 45
社会助长 …… 46
利他行为 …… 46
旁观者冷漠 …… 46
团队 …… 46
虚拟团队 …… 46
跨功能性团队 …… 46
自我管理的团队 …… 46

领　导

领导 …… 46
领导特质 …… 46
领导特质理论 …… 46
魅力型领导理论 …… 47
杰出领导理论 …… 47
领导行为理论 …… 47
管理方格理论 …… 47
专制型领导 …… 48
民主型领导 …… 48
放任型领导 …… 48
交易型领导 …… 48
变革型领导 …… 48
领导方式连续统一
　体理论 …… 49
权变理论 …… 49
费得勒模型 …… 49
情景领导理论 …… 49
领导生命周期理论 …… 49
领导者-成员交换
　理论 …… 49
LMX 理论 …… 50
路径-目标理论 …… 50
领导者-参与模型 …… 50
领导归因理论 …… 50
交易型领导理论 …… 50
变革型领导理论 …… 50
领导替代 …… 50

权　力

权力 …… 51
法定权力 …… 51
奖赏权力 …… 51
强制权力 …… 51
专家权力 …… 51
参照权力 …… 51
权力基础 …… 51
马基雅维里主义 …… 51
社会资本 …… 51
社会网络 …… 52
组织政治 …… 52
印象管理 …… 52

组织结构与组织发展

组织设计 …… 52
科层制 …… 52
官僚制 …… 52
家族企业 …… 52
金字塔结构 …… 52
有机结构 …… 52
扁平结构 …… 53
矩阵结构 …… 53
无边界组织 …… 53
水平组织 …… 53
组织生命周期 …… 53
组织绩效 …… 53
组织变革 …… 53
组织发展 …… 54
组织困境 …… 54
流程再造 …… 54
高绩效工作实践 …… 54
工作-生活质量 …… 54

组织文化

组织文化 …… 54
组织文化结构 …… 54
核心价值观 …… 54
英雄模范 …… 54
典礼和仪式 …… 54
文化网络 …… 55
物质文化 …… 55
行为文化 …… 55
制度文化 …… 55
精神文化 …… 55
行为规范 …… 55
优势文化 …… 55
强力型文化 …… 55
策略合理型文化 …… 55
灵活适应型文化 …… 55
强人文化 …… 55
拼命干、尽情玩文化 … 55

攻坚文化 …… 56
过程文化 …… 56

跨文化研究

跨文化研究 …… 56
民族文化五维度论 …… 56
权力距离 …… 56
个人主义-集体主义 … 56
不确定性回避 …… 56
男性度-女性度 …… 56
未来导向 …… 56
GLOBE 项目 …… 56

管理伦理学

管理伦理学 …… 57
描述伦理学 …… 57
规范伦理学 …… 57
企业伦理学 …… 57
网络伦理学 …… 58
不道德管理 …… 58
道德管理 …… 58
非道德管理 …… 58
有意的非道德管理 …… 58
无意的非道德管理 …… 58
道德发展层次 …… 59
功利主义原则 …… 59
权利原则 …… 59
公正原则 …… 59
分配公正 …… 60
补偿公正 …… 60
程序公正 …… 60
关怀原则 …… 60
美德伦理学 …… 60
奴仆领导 …… 60
黄金法则 …… 60
文化相对主义 …… 61
特殊利益群体 …… 61
企业权力 …… 61
企业社会责任 …… 61
企业公民 …… 61
企业社会回应 …… 61
企业社会表现 …… 62
利益相关者 …… 62
企业品行 …… 62
企业公共政策 …… 62
企业公共事务 …… 62
社会审计 …… 62
问题管理 …… 62
危机管理 …… 62
伦理信念系统的冲突 …… 62
管制 …… 62
经济管制 …… 63
社会管制 …… 63
政治参与 …… 63
企业游说 …… 63
民间游说 …… 63
政治行动委员会 …… 63
绿色价值观 …… 63
环境价值观 …… 63
志愿者活动 …… 63
以公众为目的的伙伴关系 …… 64
战略慈善活动 …… 64
慈善事业标志活动 …… 64
雇佣歧视 …… 64
差别待遇 …… 64
差别后果 …… 64
性骚扰 …… 64
扶持行动 …… 64
扶持行动计划 …… 65
反向歧视 …… 65
盖洛普民意调查 …… 65

运 筹 学

运筹学 …… 66

数学规划

数学规划 …… 67
统筹法 …… 67
最优化问题 …… 67
无约束最优化问题 …… 68
约束最优化问题 …… 68
确定型最优化问题 …… 68
随机型最优化问题 …… 68
线性最优化问题 …… 68
非线性最优化问题 …… 68
静态最优化问题 …… 68
动态最优化问题 …… 68
单目标最优化问题 …… 68
多目标最优化问题 …… 68
组合最优化问题 …… 68
网络最优化问题 …… 68
组合最优化方法 …… 68
随机规划 …… 68

优选法 …… 68
试验最优化方法 …… 69
消去法 …… 69
爬山法 …… 69
选优问题 …… 69
决策变量 …… 69
目标函数 …… 69
约束条件 …… 69
可行解 …… 69
可行域 …… 69
最优解 …… 69
线性规划 …… 69
线性规划的标准型 …… 70
松弛变量 …… 70
剩余变量 …… 70
图解法 …… 70
单纯形 …… 70
基变量 …… 70
单纯形表 …… 70
单纯形法 …… 71
退化的线性规划问题 …… 71
摄动法 …… 71
摄动问题 …… 71
布兰德规则 …… 71
人工变量 …… 71
检验数 …… 72
基本可行解 …… 72
大 M 法 …… 72
两阶段法 …… 72
多项式算法 …… 73
椭球算法 …… 73
哈奇安算法 …… 73
卡马卡算法 …… 73
对偶线性规划 …… 73
对偶单纯形法 …… 74
影子价格 …… 74
灵敏度分析 …… 74
参数线性规划 …… 74
丹齐格-沃尔夫分解算法 …… 75
运输问题 …… 75
表上作业法 …… 75
最小元素法 …… 76
西北角法 …… 76
沃格尔法 …… 76
指派问题 …… 76
分派问题 …… 76
分配问题 …… 76
多目标规划 …… 76
多目标线性规划 …… 77
多目标非线性规划 …… 77
整数规划 …… 77
割平面法 …… 77
分支定界法 …… 77
隐式枚举法 …… 77
背包问题 …… 78
投资问题 …… 78
投资选择问题 …… 78
非线性规划 …… 78
牛顿法 …… 79
共轭梯度法 …… 79
F－R 共轭梯度法 …… 79
修正牛顿法 …… 79
库恩-塔克条件 …… 79
二次规划 …… 80
几何规划 …… 80
线性搜索 …… 80
一维搜索 …… 80
局部极值 …… 80
斐波纳奇法 …… 80
黄金分割法 …… 81
鲍威尔法 …… 81
乘子法 …… 81
动态规划 …… 81
状态 …… 81
最短路问题 …… 82
动态规划解法 …… 82
逆序解法 …… 82
顺序解法 …… 82
状态转移方程 …… 82
资源分配问题 …… 82
排序问题 …… 82
设备更新问题 …… 83
赋值马氏过程 …… 83
马氏决策规划 …… 83
排队论 …… 83
顾客 …… 83
服务台 …… 83
排队规则 …… 83
混合制服务系统 …… 84
等待制服务系统 …… 84
队长 …… 84
排队长 …… 84
等待时间 …… 84
逗留时间 …… 84
忙期 …… 84
闲期 …… 84
生灭过程 …… 84
M/M/1(N)模型 …… 84
M/M/s 等待制排队模型 …… 84
M/M/s/K 等待制排队模型 …… 84
存贮论 …… 85
库存论 …… 85
确定性存贮模型Ⅳ …… 85
确定性存贮模型 Ⅴ …… 85
存贮准则 …… 85
存贮策略 …… 85
经济订购批量 …… 85
报童问题 …… 85
随机存贮模型 …… 86
易腐物品存贮理论 …… 86

图　论

图与网络理论 …… 86
哥尼斯堡七桥问题 …… 87
图 …… 87
网络 …… 87
树 …… 87
连通图 …… 87

欧拉回路 …… 87
哈密顿回路 …… 87
图的生成树 …… 87
最小生成树问题 …… 87
中国邮递员问题 …… 87
旅行售货员问题 …… 87
最大流问题 …… 88
最小费用流问题 …… 88

决 策 论

决策论 …… 88
决策系统 …… 88
最大可能准则 …… 89
最大期望收益准则 …… 89
最小机会损失准则 …… 89
决策树法 …… 89
决策点 …… 89
状态点 …… 89
乐观准则 …… 89
大中取大准则 …… 89
悲观准则 …… 89
小中取大准则 …… 89
折衷准则 …… 89
赫威斯准则 …… 89
等可能性准则 …… 89
拉普拉斯准则 …… 90
后悔值准则 …… 90
沙万奇准则 …… 90
遗憾准则 …… 90
效用曲线 …… 90
效用 …… 90
层次分析法 …… 90
多目标决策 …… 90
多指标决策 …… 90
群体决策 …… 90
阿罗不可能性定理 …… 91
对策论 …… 91
田忌赛马 …… 91
矩阵对策 …… 91
两人有限零和对策 …… 92
局中人 …… 92
策略 …… 92
支付函数 …… 92
赢得函数 …… 92
纯策略 …… 92
混合策略 …… 92
零和对策 …… 92
两人零和对策 …… 92

统 计 学

概 率 论

统计学 …… 93
概率论 …… 93
随机现象 …… 93
随机试验 …… 93
样本空间 …… 93
随机事件 …… 93
必然事件 …… 93
不可能事件 …… 94
交事件 …… 94
积事件 …… 94
并事件 …… 94
对立事件 …… 94
逆事件 …… 94
互补事件 …… 94
互不相容事件 …… 94
互斥事件 …… 94
频率 …… 94
概率 …… 94
条件概率 …… 95
随机变量 …… 95
概率分布函数 …… 95
概率密度函数 …… 95
离散型随机变量 …… 95
连续型随机变量 …… 95
随机向量 …… 95
多维随机变量 …… 95
联合分布 …… 95
边际分布 …… 95
伯努利分布 …… 95
两点分布 …… 95
0－1 分布 …… 95
二项分布 …… 95
泊松分布 …… 96
正态分布 …… 96
均匀分布 …… 96
指数分布 …… 96
多元正态分布 …… 96
χ^2 分布 …… 96
t 分布 …… 97
F 分布 …… 97
数字特征 …… 97
数学期望 …… 97
均值 …… 97
均值向量 …… 97
条件数学期望 …… 97
方差 …… 98
标准差 …… 98
根方差 …… 98
均方差 …… 98
变异系数 …… 98
矩 …… 98
中位数 …… 98
分位数 …… 98
众数 …… 98
峰度 …… 98
峰态系数 …… 98
偏度 …… 98

偏态系数 …… 98
熵 …… 98
统计独立性 …… 98
随机独立性 …… 98
协方差 …… 98
相关系数 …… 99
相关性 …… 99
不相关性 …… 99
协方差矩阵 …… 99
特征函数 …… 99
随机过程 …… 99
随机游动 …… 99
随机徘徊 …… 99
平稳过程 …… 99
非平稳过程 …… 100
马尔可夫过程 …… 100
维纳过程 …… 100
布朗运动 …… 100
布朗过程 …… 100
鞅 …… 100
半鞅 …… 100
鞅差 …… 100
收敛性 …… 100
随机变量序列收敛性 …… 101
依分布收敛 …… 101
弱收敛 …… 101
分布律收敛 …… 101
依概率收敛 …… 101
随机收敛 …… 101
以概率 1 收敛 …… 101
几乎必然收敛 …… 101
均方收敛 …… 101
大数定律 …… 101
大数法则 …… 101
中心极限定理 …… 101

数理统计

数理统计 …… 102
总体 …… 102
母体 …… 102
样本 …… 102
子样 …… 102
统计量 …… 102
顺序统计量 …… 102
样本均值 …… 103
样本中位数 …… 103
样本中值 …… 103
样本分位数 …… 103
样本方差 …… 103
样本标准差 …… 103
样本极差 …… 103
样本众数 …… 103
样本协方差 …… 103
直方图 …… 103
统计推断 …… 104
简单随机样本 …… 104
独立同分布样本 …… 104
i. i. d. 样本 …… 104
独立样本 …… 104
独立随机样本 …… 104
充分统计量 …… 104
完备统计量 …… 104
抽样分布 …… 104
样本极大值分布 …… 104
样本极小值分布 …… 104
参数估计 …… 104
非参数估计 …… 105
点估计 …… 105
矩估计 …… 105
最大似然估计 …… 105
似然函数 …… 105
无偏估计 …… 105
可估参数 …… 105
最小方差无偏估计量 …… 105
费雪信息量 …… 105
克拉梅-劳不等式 …… 106
信息不等式 …… 106
渐近无偏估计 …… 106
有偏估计 …… 106
相合估计 …… 106
一致估计 …… 106
强相合估计 …… 106
强一致估计 …… 106
渐近正态估计量 …… 106
估计量的效率 …… 106
估计量相对效率 …… 106
有效估计量 …… 106
最小方差界估计 …… 107
渐近有效估计量 …… 107
区间估计 …… 107
区域估计 …… 107
置信水平 …… 107
置信度 …… 107
置信区间 …… 107
单侧置信区间 …… 107
原假设 …… 107
零假设 …… 107
备选假设 …… 107
参数假设 …… 107
非参数假设 …… 107
假设检验 …… 107
统计假设检验 …… 107
显著性检验 …… 107
参数检验 …… 107
非参数检验 …… 107
无分布检验 …… 108
分布自由检验 …… 108
简单假设 …… 108
复合假设 …… 108
第一类错误 …… 108
第二类错误 …… 108
显著性水平 …… 108
检验水平 …… 108
否定域 …… 108
拒绝域 …… 108
临界值 …… 108
检验统计量 …… 108
U 检验 …… 108
t 检验 …… 109
χ^2 检验 …… 109

F 检验 …… 109
单边检验 …… 109
单侧检验 …… 110
单尾检验 …… 110
双边检验 …… 110
双侧检验 …… 110
双尾检验 …… 110
无偏检验 …… 110
检验功效 …… 110
相合检验 …… 110
相容检验 …… 110
一致最优势检验 …… 110
一致最大功效检验 … 110
UMP 检验 …… 110
拟合优度检验 …… 110
似然比检验 …… 110
似然比 …… 110
球性检验 …… 110
接受性抽样检验 …… 110
抽样验收 …… 111
AQL …… 111
独立性检验 …… 111
随机向量独立性检验 …… 111
游程检验 …… 111
符号检验 …… 111
K－S 检验 …… 111
柯尔莫哥洛夫-斯米尔诺夫检验 …… 111
秩和检验 …… 111
Wilcoxon 秩和检验 … 111
奈曼-皮尔逊引理 …… 111
刀切法 …… 111
大折刀法 …… 112
蒙特卡洛方法 …… 112
马尔可夫链 …… 112
马氏链 …… 112
判决函数 …… 112
损失函数 …… 112
风险函数 …… 112
贝叶斯统计 …… 112
贝叶斯风险 …… 112
回归分析 …… 112
回归模型 …… 112
最小二乘法 …… 113
最小平方法 …… 113
正规方程组 …… 113
回归系数 …… 113
回归系数显著性检验 …… 113
残差 …… 113
残差平方和 …… 113
回归平方和 …… 113
高斯-马尔可夫定理 …… 113
回归方程显著性检验 …… 113
线性假设检验 …… 113
回归预测 …… 114
回归诊断 …… 114
复共线性关系 …… 114
回归设计 …… 114
岭回归 …… 114
主成分回归 …… 114
逐步回归 …… 114
非线性回归 …… 114
多项式回归 …… 114
正交多项式回归 …… 115
逻辑斯谛回归 …… 115
哑变量 …… 115
指示变量 …… 115
虚拟变量 …… 115
多元统计分析 …… 115
方差分析 …… 115
因素 …… 115
因子 …… 115
单因素方差分析 …… 115
单向方差分析 …… 115
两因素方差分析 …… 115
双向方差分析 …… 115
多因素方差分析 …… 115
多向方差分析 …… 115
交互作用 …… 115
交互效应 …… 115
共变效应 …… 116
多重比较 …… 116
因子分析 …… 116
因子模型 …… 116
线性因子模型 …… 116
主成分分析 …… 116
主成分 …… 116
主成分贡献率 …… 116
主成分载荷 …… 116
主成分得分 …… 116
判别分析 …… 117
聚类分析 …… 117
列联表 …… 117
列联表分析 …… 117
列联系数 …… 117
预测 …… 117
经济预测 …… 118
因果预测法 …… 118
时间序列分析 …… 118
季节性变动分析 …… 118
周期分析 …… 118
时间序列预测 …… 118
白噪声 …… 118
自回归模型 …… 118
AR 模型 …… 118
滑动平均模型 …… 118
MA 模型 …… 119
自回归滑动平均模型 …… 119
ARMA 模型 …… 119
动态比较指标 …… 119
动态平均指标 …… 119
抽样调查 …… 119
被抽样总体 …… 119
样本总体 …… 119
抽样设计 …… 119
抽样方法 …… 119
简单随机抽样 …… 119
纯随机抽样 …… 119

随机抽样 …… 119
分层抽样 …… 119
典型抽样 …… 119
分类抽样 …… 119
整群抽样 …… 119
等距抽样 …… 120
机械抽样 …… 120
系统抽样 …… 120
重复抽样 …… 120
放回抽样 …… 120
重置抽样 …… 120
抽样误差 …… 120
删失数据 …… 120
生存分析 …… 120
序贯分析 …… 120
属性数据分析 …… 120
Q－Q 图 …… 120
试验设计 …… 120
正交设计 …… 120
正交试验设计 …… 120
均衡设计 …… 120
区组设计 …… 121
饱和设计 …… 121
SAS 软件 …… 121
SPSS 软件 …… 121
统计产品与服务解决方案软件 …… 121
社会科学统计软件包 …… 121

社会经济统计

社会经济统计 …… 121
统计调查 …… 122
统计观察 …… 122
统计报表制度 …… 122
基层统计报表 …… 122
综合统计报表 …… 122
原始记录 …… 122
统计台账 …… 122
全面调查 …… 122
非全面调查 …… 122
一次性调查 …… 123
统计调查方案 …… 123
专门调查 …… 123
普查 …… 123
抽样调查 …… 123
重点调查 …… 123
典型调查 …… 123
报告法 …… 123
采访法 …… 123
网上调查法 …… 123
大量观察法 …… 124
直接观察法 …… 124
调查对象 …… 124
调查总体 …… 124
调查项目 …… 124
调查单位 …… 124
调查表 …… 124
人口普查 …… 124
统计整理 …… 124
统计分组 …… 124
分组标志 …… 124
品质标志 …… 125
数量标志 …… 125
简单分组 …… 125
复合分组 …… 125
分配数列 …… 125
次数分配 …… 125
频数分布 …… 125
品质数列 …… 125
变量数列 …… 125
组中值 …… 125
组限 …… 125
向上累计 …… 126
向下累计 …… 126
次数分布 …… 126
统计表 …… 126
简单表 …… 126
简单分组表 …… 126
复合分组表 …… 126
统计分析 …… 126
对比分析 …… 127
比较分析 …… 127
类比分析 …… 127
动态分析 …… 127
结构分析 …… 127
比重分析 …… 127
比例分析 …… 127
强度分析 …… 127
平均分析 …… 127
因素分析 …… 127
相关分析 …… 127
平衡分析 …… 127
投入产出分析 …… 128
总量指标 …… 128
数量指标 …… 128
时期指标 …… 128
时点指标 …… 128
质量指标 …… 128
实物指标 …… 128
价值指标 …… 128
劳动量指标 …… 128
存量 …… 128
流量 …… 128
要素价格 …… 128
基本价格 …… 129
生产者价格 …… 129
购买者价格 …… 129
批发价格 …… 129
零售价格 …… 129
现行价格 …… 129
不变价格 …… 129
可比价格 …… 129
相对指标 …… 129
结构相对数 …… 129
强度相对数 …… 129
比较相对数 …… 129
比例相对数 …… 129
动态相对数 …… 130
计划完成相对数 …… 130
系数 …… 130
倍数 …… 130

成数 …… 130
平均指标 …… 130
算术平均数 …… 130
简单算术平均数 …… 130
加权算术平均数 …… 130
调和平均数 …… 130
倒数平均数 …… 130
几何平均数 …… 130
对数平均数 …… 130
绝对数动态数列 …… 130
总量指标动态数列 … 130
相对数动态数列 …… 130
相对指标动态数列 … 131
平均数动态数列 …… 131
平均指标动态数列 … 131
发展水平 …… 131
发展量 …… 131
平均发展水平 …… 131
序时平均数 …… 131
增长量 …… 131
平均增长量 …… 131
发展速度 …… 131
平均发展速度 …… 131
定基发展速度 …… 131
环比发展速度 …… 131
增长速度 …… 131
平均增长速度 …… 131
定基增长速度 …… 132
环比增长速度 …… 132
季节变动 …… 132
循环变动 …… 132
长期趋势 …… 132
不规则变动 …… 132
住户调查 …… 132
财富分配系数 …… 132
城镇居民家庭全部
收入 …… 133
城镇居民家庭可支
配收入 …… 133
城镇居民家庭人均
可支配收入 …… 133
城镇居民家庭人均
消费支出 …… 133
城镇居民家庭购买
商品支出 …… 133
农村居民家庭人均
纯收入 …… 133
农村居民家庭生活
消费支出 …… 133
城乡居民储蓄存款
余额 …… 133
居民消费倾向 …… 133
人均居住面积 …… 133
人均使用面积 …… 134
住房成套率 …… 134
森林覆盖率 …… 134
绿化覆盖率 …… 134
人均公共绿地面积 … 134
小康社会指标体系 … 134
基尼系数 …… 134
恩格尔系数 …… 135
平均预期寿命 …… 135
平均寿命 …… 135
学龄人口入学率 …… 135
高等教育毛入学率 … 135
人均受教育年限 …… 135
基本社会保险参保
率 …… 135
统计指数 …… 135
指数 …… 135
个体指数 …… 135
单项指数 …… 135
总指数 …… 135
同度量因素 …… 135
数量指标指数 …… 135
数量指标综合指数 … 136
总量指标综合指数 … 136
质量指标指数 …… 136
质量指标综合指数 … 136
指数体系 …… 136
两因素分析 …… 136
两因素指数体系 …… 136
多因素分析 …… 136
多因素指数体系 …… 137
定基指数 …… 137
环比指数 …… 137
综合指数 …… 137
马歇尔-艾奇沃斯
指数 …… 137
费雪理想指数 …… 137
平均指标指数 …… 137
加权算术平均指数 … 137
加权调和平均指数 … 138
平均指标对比指数 … 138
居民消费价格指数 … 138
CPI …… 138
商品零售价格指数 … 138
农产品收购价格指
数 …… 138
工业品出厂价格指
数 …… 138
PPI …… 139
固定资产投资价格
指数 …… 139
房地产价格指数 …… 139
房屋销售价格指数 … 139
房屋租赁价格指数 … 139
土地交易价格指数 … 139
股票价格指数 …… 139
上海证券交易所股
价指数 …… 139
深圳证券交易所股
价指数 …… 140
香港恒生指数 …… 140
标准普尔股票价格
综合指数 …… 140
道·琼斯股票价格
指数 …… 140
伦敦金融时报股票
价格指数 …… 140
纽约证券交易所综
合股价指数 …… 140
日经指数 …… 141

纳斯达克指数 …… 141
国房景气指数 …… 141
空气污染指数 …… 141
人类发展指数 …… 142
社会进步指数 …… 142
社会安全指数 …… 142
幸福指数 …… 142
国民经济核算体系 … 142
宏观经济核算体系 … 143
国民账户体系 …… 143
物质产品平衡表体系 …… 143
三次产业分类 …… 143
第一产业 …… 144
第二产业 …… 144
第三产业 …… 144
物质生产部门 …… 144
非物质生产部门 …… 144
国土原则 …… 144
常住单位 …… 144
经济领土 …… 144
经济利益中心 …… 144
国民原则 …… 145
国内生产总值 …… 145
GDP …… 145
国内生产总值生产法 …… 145
国内生产总值收入法 …… 145
国内生产总值支出法 …… 145
国内生产净值 …… 145
NDP …… 145
国民生产总值 …… 145
GNP …… 146
国民生产净值 …… 146
NNP …… 146
人均国内生产总值 … 146
人均 GDP …… 146
总产出 …… 146
中间投入 …… 146
中间消耗 …… 146
最终消费 …… 146
居民消费 …… 146
政府消费 …… 146
进出口货物 …… 146
服务业 …… 146
通货膨胀 …… 146
通货膨胀率 …… 147
第三产业贡献率 …… 147
最终需求贡献率 …… 147
国内生产总值指数 … 147
投入产出表 …… 147
直接消耗系数 …… 148
间接消耗系数 …… 148
完全消耗系数 …… 148
国民总收入 …… 148
GNI …… 148
国民可支配收入 …… 148
国民总储蓄 …… 148
国际收支平衡表 …… 148
经常项目 …… 148
经常账户 …… 148
劳动要素收益 …… 148
资本要素收益 …… 148
资本和金融项目 …… 148
资本和金融账户 …… 149
储备资产项目 …… 149
国民经济账户 …… 149
经济总体账户 …… 149
国内机构部门账户 … 149
生产账户 …… 149
收入分配及支出账户 …… 149
资本账户 …… 149
金融账户 …… 149
资产负债账户 …… 149
国外部门账户 …… 149
卫星账户 …… 149
自然资源实物量核算表 …… 149
自然资源 …… 150
可再生资源 …… 150
非再生资源 …… 150
资源资产 …… 150
培育资产 …… 150
非培育资产 …… 150
人口资源和人力资本实物量核算表 … 150
人口资源 …… 150
人力资本 …… 150
出生率 …… 150
死亡率 …… 150
婴儿死亡率 …… 150
人口自然增长率 …… 150
在业人口 …… 150
不在业人口 …… 151
总负担系数 …… 151
负担老年系数 …… 151
负担少年系数 …… 151
经济活动人口 …… 151
从业人口 …… 151
失业人口 …… 151
常住人口 …… 151
农业总产值 …… 151
农用化肥施用量 …… 151
有效灌溉面积 …… 151
农作物播种面积 …… 151
退耕还林面积 …… 151
农产品总产量 …… 151
粮食产量 …… 152
油料产量 …… 152
水产品产量 …… 152
猪、牛、羊肉产量 …… 152
期初(末)畜禽存栏头(只)数 …… 152
耕地面积 …… 152
农业机械总动力 …… 152
农业劳动力 …… 152
工业总产值 …… 152
工业增加值 …… 152
工业增加值率 …… 152
全员劳动生产率 …… 152

工业经济效益综合指数 …… 153
铁路营业里程 …… 153
公路里程 …… 153
内河航道里程 …… 153
民用航空航线里程 … 153
货(客)运量 …… 153
货物(旅客)周转量 … 153
港口货物吞吐量 …… 153
邮电业务总量 …… 153
全国电话普及率 …… 154
社会消费品零售总额 …… 154
进出口总额 …… 154
外商直接投资 …… 154
实际利用外资额 …… 154
对外经济合作合同金额 …… 155
旅游者人数 …… 155
国际旅游(外汇)收入 …… 155
国内旅游收入 …… 155
全社会固定资产投资 …… 155
基本建设投资 …… 155
更新改造投资 …… 155
房地产开发投资 …… 156
房地产开发企业土地购置面积 …… 156
房地产开发企业新开工房屋面积 …… 156
商品房销售面积 …… 156
商品房销售额 …… 156
商品房平均销售价格 …… 156
固定资产投资效果系数 …… 156
新增固定资产 …… 156
固定资产交付使用率 …… 156
建设项目投产率 …… 156
建筑业总产值 …… 156
建筑业增加值 …… 156
职工人数 …… 156
城镇登记失业率 …… 157
职工工资总额 …… 157
职工平均工资 …… 157
职工平均工资指数 … 157
能源生产总量 …… 157
能源消费总量 …… 157
每万元 GDP 消耗的能源 …… 157
财政收入 …… 157
财政支出 …… 157
中央财政收入和地方财政收入 …… 157
中央财政支出和地方财政支出 …… 158
预算外资金收支 …… 158
国家外债余额 …… 158
外债风险指标 …… 158
货币供应量 …… 158
M_0 …… 158
M_1 …… 159
M_2 …… 159
M_3 …… 159
货币流通量 …… 159
黄金储备量 …… 159
外汇储备量 …… 159
保险金额 …… 159
保费总额 …… 159
赔款及给付额 …… 159
可持续发展 …… 159
可持续发展指标 …… 159
循环经济 …… 159
资源循环型经济 …… 159
循环经济统计指标体系 …… 159
绿色 GDP …… 160
资源环境经济核算体系 …… 160
资源环境卫星账户 … 160
资源和污染物流量表 …… 160
自然资源平衡表 …… 160
生存支持系统 …… 160
基础支持系统 …… 160
发展支持系统 …… 160
动力支持系统 …… 160
环境支持系统 …… 160
社会支持系统 …… 160
智力支持系统 …… 161
制度支持系统 …… 161
景气 …… 161
不景气 …… 161
宏观经济监测预警系统 …… 161
宏观经济景气分析 … 161
景气循环 …… 161
景气分析系统 …… 161
基准循环 …… 161
基准周期 …… 161
先行指标 …… 161
同步指标 …… 161
一致指标 …… 161
滞后指标 …… 161
扩散指数 …… 161
扩张率 …… 162
合成指数 …… 162
景气综合指数 …… 162
景气调查系统 …… 162
企业景气调查 …… 162
景气信号系统 …… 162
企业景气指数 …… 162
企业综合生产经营景气指数 …… 162
消费者信心指数 …… 162
企业家信心指数 …… 162
宏观经济景气指数 … 163

系统动力学

系统动力学 …… 164
系统动态学 …… 164

系统结构

系统结构 …… 164
一阶系统 …… 164
二阶线性系统 …… 165
二阶系统 …… 165
一阶反馈回路 …… 165
高阶反馈回路 …… 165
多重反馈结构 …… 165
子系统 …… 165
系统界限 …… 165
系统边界 …… 166
共性结构 …… 166
通用结构 …… 166
伴生结构 …… 166
共同流 …… 166
协同流 …… 166
成长链 …… 166
链结构 …… 167
SIR 模型…… 167
系统基模 …… 167
系统基型 …… 167
“成长上限”基模 …… 167
“舍本逐末”基模 …… 167
“目标侵蚀”基模 …… 168
“共同悲剧”基模 …… 168
反应迟缓的调节环路基模 …… 168
“饮鸩止渴”基模 …… 168
“成长与投资不足”基模 …… 169
“富者愈富”基模 …… 169
“恶性竞争”基模 …… 169
延迟 …… 169
物质延迟 …… 170
一阶物质延迟 …… 170
高阶物质延迟 …… 170
n 阶物质延迟 …… 170
管道延迟 …… 170
信息延迟 …… 170
一阶信息延迟 …… 171
一阶指数平滑 …… 171
高阶信息延迟 …… 171
n 阶信息延迟 …… 171
信息平滑 …… 171
信息平均 …… 171

系统行为

系统行为 …… 171
动态系统 …… 171
反馈系统 …… 171
开环系统 …… 172
无反馈系统 …… 172
闭环系统 …… 172
离散系统 …… 172
离散事件动态系统 … 172
连续系统 …… 172
定常系统 …… 172
时变系统 …… 172
非线性系统 …… 172
振荡 …… 173
超调 …… 173
寻的行为 …… 173
指数型增长 …… 173
S 形增长 …… 173
主反馈 …… 174
主反馈回路 …… 174
主回路 …… 174
主环 …… 174
主导回路 …… 174
主反馈环 …… 174
主导结构 …… 174
主导动态结构 …… 174
主辅回路耦合分析法 …… 174

模 型

模型 …… 174
动态模型 …… 174
模拟 …… 174
仿真 …… 175
离散事件系统模拟 … 175
连续系统模拟 …… 175
系统动力学模型 …… 175
因果链 …… 175
正链 …… 175
正因果链 …… 175
负链 …… 175
负因果链 …… 175
因果回路图 …… 175
因果反馈图 …… 176
因果关系图 …… 176
反馈 …… 176
正反馈 …… 176
负反馈 …… 176
反馈回路 …… 176
反馈环 …… 177
自变量 …… 177
因变量 …… 177
应变量 …… 177
依变量 …… 177
流图 …… 177
积累变量 …… 177
积量 …… 177
状态变量 …… 177
速率变量 …… 177

率量 …… 178
常量 …… 178
辅助变量 …… 178
中间变量 …… 178
转换变量 …… 178
外生变量 …… 178
表函数 …… 178
延迟函数 …… 178
模型检验 …… 178
模型验证 …… 178
信度 …… 178
效度 …… 178
灵敏度 …… 179
数值灵敏度 …… 179
行为灵敏度 …… 179
政策灵敏度 …… 179
灵敏度分析 …… 179
参数校正 …… 179
现实性检验 …… 179
DYNAMO …… 179
PD Plus …… 180
STELLA …… 180
iThink …… 180
Vensim …… 180
Powersim …… 180
人口模型 …… 181
城市模型 …… 181
能源模型 …… 181
国家模型 …… 182
美国系统动力学国家模型 …… 182
中国系统动力学国家模型 …… 182
企业动力学 …… 183
企业系统动力学模型 …… 183
供应链系统动力学模型 …… 183
啤酒游戏 …… 183

系统思考

系统工程 …… 184
决策分析 …… 184
政策实验室 …… 184
学习型组织理论 …… 185
自我超越 …… 185
第一项修炼 …… 185
心智模式 …… 185
第二项修炼 …… 185
共同愿景 …… 185
第三项修炼 …… 186
团体学习 …… 186
第四项修炼 …… 186
系统思考 …… 186
第五项修炼 …… 186

公 司 治 理

公司治理理论

公司治理 …… 187
公司 …… 187
有限责任公司 …… 187
有限公司 …… 187
股份有限公司 …… 187
财产 …… 187
产权 …… 187
占有权 …… 188
支配权 …… 188
使用权 …… 188
私有产权 …… 188
共有产权 …… 188
社团产权 …… 188
集体产权 …… 188
企业产权 …… 188
公共产权 …… 188
国有产权 …… 189
交易成本 …… 189
资产专用性 …… 189
机会主义 …… 189
产权界定 …… 189
霍布斯定理 …… 189
科斯定理 …… 189
委托-代理理论 …… 190
代理理论 …… 190
委托人 …… 190
代理人 …… 190
代理成本 …… 190
激励机制 …… 190
合同理论 …… 190
完全合同 …… 191
不完全合同 …… 191
团队生产 …… 191
监督成本 …… 191
剩余求偿权 …… 191
剩余收益权 …… 191
剩余控制权 …… 191
两权分离 …… 191
内部人控制 …… 191
激励机制设计 …… 192
激励相容 …… 192
股权主导型模式 …… 192
英美模式 …… 192
债权主导型模式 …… 192
德日模式 …… 192
家族主导型模式 …… 192
东南亚模式 …… 192

公司治理结构

内部监督机制 …… 193

董事会 …… 193
董事报酬 …… 193
董事义务 …… 193
董事法律责任 …… 193
董事免责 …… 193
独立董事 …… 193
董事会业绩评估 …… 193
监事会 …… 194
执行委员会 …… 194
考核与薪酬委员会 … 194
提名委员会 …… 194
董事会轮选制 …… 194
分期分级董事会制
度 …… 194
信息披露 …… 194
控股股东 …… 195
股权 …… 195
法人股 …… 195
国家股 …… 195
流通股 …… 195
公司职工股 …… 195
控股公司 …… 195
无表决权股票 …… 195
股东大会 …… 195
非常股东会议 …… 195
特殊股东会议 …… 196
普通股东会议 …… 196
股东年会 …… 196
多数投票制 …… 196
直接投票制 …… 196
累积投票制 …… 196
委托代理投票制 …… 196
经理人股票期权 …… 196
激励性股票期权 …… 196
非激励性股票期权 … 196
法定股票期权 …… 196
利润分享计划 …… 196
员工持股计划 …… 196
绩效股份 …… 197

战略管理

战略管理 …… 198

战略规划

战略规划 …… 198
价值基础规划 …… 198
定量战略规划矩阵 … 198
QSPM 矩阵…… 199
愿景 …… 199
企业愿景 …… 199
企业使命 …… 199
目标 …… 199
财务目标 …… 199
非财务战略目标 …… 199
目标一致性 …… 199
目标纵向一致性 …… 199
目标横向一致性 …… 199
战略方格 …… 199
战略控制 …… 199
财务控制 …… 199
战略规划式控制 …… 200
战略匹配 …… 200
战略评估 …… 200
战略取舍 …… 200
战略选择 …… 200
战略要素 …… 200
战略的 5P …… 200
战略意图 …… 200
意图性战略 …… 200
应急战略 …… 200
战略管理审计 …… 200
业务 …… 200
事业 …… 200
业务边界 …… 200
业务范围 …… 200
商业模型 …… 200
7S 模型 …… 201

战略分析

战略分析 …… 201
外部环境分析 …… 201
一般环境 …… 201
宏观环境 …… 201
竞争环境 …… 201
环境扫描 …… 201
五种力量模型 …… 201
六种力量模型 …… 201
业内竞争 …… 202
业内竞争强度 …… 202
潜在进入者威胁 …… 202
进入壁垒 …… 202
退出壁垒 …… 202
替代品威胁 …… 202
供应商讨价还价力
量 …… 202
购买者讨价还价力
量 …… 202
转换成本 …… 202
规模阻碍 …… 203
规模依赖进入壁垒 … 203
规模独立进入壁垒 … 203
外部因素评估矩阵 … 203
外部机会 …… 203
外部威胁 …… 203
产业吸引力 …… 203
产业结构 …… 203
产业结构吸引力 …… 204
战略群 …… 204
战略群分析 …… 204
情景分析 …… 204
脚本分析 …… 204

PEST 分析 …… 204
PESTEL 分析 …… 204
关键成功因素 …… 204
关键成功因素分析 … 204
产业演变 …… 204
产业生命周期 …… 204
内部能力分析 …… 204
价值链 …… 204
价值链的主要活动 … 205
价值链的支持活动 … 205
价值链分析 …… 205
产业价值链 …… 205
产业价值链分析 …… 205
价值群 …… 205
价值群分析 …… 205
布林分析 …… 205
核心过程 …… 205
核心系统 …… 205
核心过程和核心系统分析 …… 205
企业资源 …… 205
企业资源论 …… 206
企业资源基础理论 … 206
企业资源观 …… 206
随时可支配资源 …… 206
资源竞争价值评估 … 206
稀缺性 …… 206
不可模仿性 …… 206
优越性 …… 206
耐久性 …… 206
独占性 …… 206
替代性 …… 206
路径依赖性 …… 206
企业能力论 …… 206
企业能力基础理论 … 207
动态能力论 …… 207
企业能力 …… 207
企业能耐 …… 207
能力建模 …… 207
能耐建模 …… 207
能力陷阱 …… 207
元件能力 …… 207
架构能力 …… 207
独特能力 …… 207
特异能力 …… 208
核心竞争力 …… 208
核心能力 …… 208
企业知识论 …… 208
企业知识基础理论 … 208
知识竞争力 …… 208
全球知识竞争力指数 …… 208
核心僵化 …… 208
内部因素评估矩阵 … 208
优势矩阵 …… 209
产量型业务 …… 209
专业型业务 …… 209
僵局型业务 …… 209
分割型业务 …… 209
经验曲线效应 …… 209
方向政策矩阵 …… 210
产品/市场矩阵 …… 210
产品/市场多元化矩阵 …… 210
顾客利润率矩阵 …… 210
高价/高成本细分市场 …… 210
低价/低成本细分市场 …… 211
高价/低成本细分市场 …… 211
低价/高成本细分市场 …… 211
SWOT 分析 …… 211
SWOT 匹配 …… 211
波士顿矩阵 …… 211
增长/份额矩阵 …… 211
波士顿咨询集团公司矩阵 …… 211
明星业务 …… 211
金牛业务 …… 211
问号业务 …… 211
问题儿童业务 …… 211
瘦狗业务 …… 212
竞争地位/市场吸引力矩阵 …… 212
市场生命周期/竞争地位矩阵 …… 212
SPACE 矩阵 …… 212
战略地位和行动评估矩阵 …… 213
PIMS 分析 …… 213
战略与绩效分析 …… 213
力场分析 …… 213
母合关系 …… 213
竞争者分析 …… 213
直接竞争者 …… 213
潜在竞争者 …… 213
横向竞争 …… 213
水平竞争 …… 213
纵向竞争 …… 213
垂直竞争 …… 213
多市场竞争 …… 213
可避免竞争 …… 213
竞争生命周期 …… 214
竞争动态因素 …… 214
竞争情报 …… 214
竞争者概况分析 …… 214
竞争者反应分析 …… 214
竞争定位 …… 214
战略定位 …… 214
竞争地位评估 …… 214
差距分析 …… 214
脆弱性分析 …… 214
战略基础要素 …… 214
盲点 …… 214
产业集群 …… 214
产业簇群 …… 215
竞争性集群 …… 215
波特集群 …… 215
熊彼特产业 …… 215

公司层战略

公司层战略 …… 215
战略制定 …… 215
公司战略 …… 215
企业战略 …… 215
战略业务单位 …… 215
战略事业单位 …… 215
战略业务部 …… 215
战略事业部 …… 215
核心业务 …… 215
核心事业 …… 215
灰姑娘业务 …… 215
单业务战略 …… 215
单事业战略 …… 215
主导业务战略 …… 215
主导事业战略 …… 216
多元化战略 …… 216
相关多元化 …… 216
非相关多元化 …… 216
水平多元化 …… 216
横向多元化 …… 216
相关水平多元化 …… 216
非相关水平多元化 … 216
水平整合 …… 216
横向合并 …… 216
水平一体化 …… 216
同心多元化 …… 216
纵向一体化 …… 216
纵向整合 …… 216
后向一体化 …… 216
后向整合 …… 216
前向一体化 …… 216
前向整合 …… 216
锥型纵向一体化 …… 216
混合纵向一体化 …… 217
防御型战略 …… 217
防守型战略 …… 217
紧缩 …… 217
剥离 …… 217
清算 …… 217
进攻型战略 …… 217
强势型战略 …… 217
密集型战略 …… 217
市场渗透 …… 217
市场开发 …… 217
产品开发 …… 217
战略联盟 …… 217
内部发展 …… 217
业务组合 …… 217
事业组合 …… 217
业务组合管理 …… 217
事业组合管理 …… 218
重构 …… 218
撤资 …… 218
蜕资 …… 218
收获 …… 218
收割 …… 218
瘦身 …… 218
精简 …… 218

业务层战略

业务层战略 …… 218
事业层战略 …… 218
竞争优势 …… 218
竞争战略 …… 218
一般竞争战略 …… 218
成本领导战略 …… 218
差异化战略 …… 218
集中化战略 …… 219
集中化差异战略 …… 219
集中化成本领导战略 …… 219
快速响应战略 …… 219
超强竞争 …… 219
超竞争 …… 219
合作优势原理 …… 219
重振战略 …… 219
蓝海战略 …… 219
红海战略 …… 219
竞争策略 …… 219
先手 …… 219
先行 …… 220
领先 …… 220
先行者优势 …… 220
先行者劣势 …… 220
紧跟领先者 …… 220
模仿 …… 220
拷贝 …… 220
恐吓 …… 220
捕获 …… 220
提高结构壁垒 …… 220
提高预期报复 …… 220
减少进攻引诱 …… 220
和谈 …… 220
正面进攻 …… 220
侧翼进攻 …… 220
围攻 …… 220
游击 …… 221
反击 …… 221
退守 …… 221
撤离 …… 221
摘樱桃 …… 221
职能层战略 …… 221

战略实施

战略实施 …… 221
行动计划 …… 221
应急计划 …… 221
三阶段变革模型 …… 221
变革立方体 …… 221
MOST 匹配…… 222
适应性变革 …… 222
革命性变革 …… 222
鼓乐队效应 …… 222
X 效率 …… 222
Y 效率 …… 222
Z 值 …… 222
宗族控制 …… 222
非财务业绩 …… 222

永恒的原理 …… 222
无时限的原理 …… 223
现金陷阱 …… 223
协同效应 …… 223
综效 …… 223
战略不和谐 …… 223
组织惯例 …… 223
组织免疫系统 …… 223
三四规律 …… 223

会 计 学

总 类

会计学 …… 224
权益理论 …… 224
业主权论 …… 224
营业个体论 …… 224
会计个体论 …… 224
会计 …… 224
会计职能 …… 224
会计职业 …… 225
会计文化 …… 225
会计职业判断 …… 225
会计职业道德 …… 225
会计监管 …… 225
会计管制 …… 225
会计职业自律 …… 225
会计独立监管 …… 225
会计师事务所 …… 225
会计规范 …… 225
非营利组织会计 …… 226
税赋会计 …… 226
税务会计 …… 226
税收会计 …… 226
国际会计 …… 226
跨国会计 …… 226
全球会计 …… 226
世界会计 …… 226
会计模式 …… 226
通货膨胀会计 …… 226
物价变动会计 …… 226
法务会计 …… 226
规范会计 …… 226
实证会计 …… 226

财务会计

财务会计 …… 227
理财会计 …… 227
会计目标 …… 227
会计假设 …… 227
会计主体 …… 227
持续经营 …… 227
会计分期 …… 227
货币计量 …… 227
会计原则 …… 228
公认会计原则 …… 228
会计准则 …… 228
会计制度 …… 228
会计概念框架 …… 228
会计协调 …… 228
真实与公允 …… 228
实质重于形式 …… 228
稳健原则 …… 228
假账 …… 229
虚假会计信息 …… 229
收益平滑 …… 229
秘密准备 …… 229
洗大澡 …… 229
巨额注销 …… 229
重组费用 …… 229
报表粉饰 …… 229
会计披露 …… 229
审计独立 …… 229
审计形式独立 …… 229
审计实质独立 …… 229
会计惯例 …… 229
会计循环 …… 230
会计政策 …… 230
会计估计 …… 230
出纳 …… 230
会计方程式 …… 230
会计平衡式 …… 230
会计等式 …… 230
试算 …… 230
簿记 …… 230
复式簿记 …… 230
单式簿记 …… 230
借贷记账法 …… 230
增减记账法 …… 231
成本 …… 231
历史成本 …… 231
原始成本 …… 231
会计科目 …… 231
账户 …… 231
实账户 …… 231
永久性账户 …… 231
资产负债表账户 …… 231
虚账户 …… 231
临时性账户 …… 231
损益表账户 …… 231
备抵账户 …… 231
会计分录 …… 231
记账公式 …… 232
结账 …… 232
对账 …… 232
会计凭证 …… 232
原始凭证 …… 232
记账凭证 …… 232
会计要素 …… 232
资产 …… 232
固定资产 …… 232

流动资产 …… 232
负债 …… 232
短期负债 …… 232
流动负债 …… 232
长期负债 …… 232
非流动负债 …… 232
股东权益 …… 232
业主权益 …… 232
所有者权益 …… 232
净资产 …… 232
收入 …… 233
费用 …… 233
销货成本 …… 233
期间费用 …… 233
支出 …… 233
收入确认 …… 233
权责发生制 …… 233
应计制 …… 233
收付实现制 …… 233
现金收付制 …… 233
现金制 …… 233
配比 …… 233
收益 …… 234
利润 …… 234
损失 …… 234
亏损 …… 234
财务报表 …… 234
会计报表 …… 234
财务报表附注 …… 234
资产负债表 …… 234
平衡表 …… 234
损益表 …… 234
收益表 …… 234
利润表 …… 234
营业收益 …… 234
营业利润 …… 234
总收益 …… 234
利润总额 …… 234
净收益 …… 234
净利润 …… 234
税后利润 …… 234
综合收益 …… 235
全面收益 …… 235
线上项目 …… 235
线下项目 …… 235
底线 …… 235
现金流量表 …… 235
直接法 …… 235
间接法 …… 235
合并财务报表 …… 235
合并会计报表 …… 235
资本保全 …… 236
资本保持 …… 236
财务资本保全 …… 236
货币资本保全 …… 236
实体资本保全 …… 236
实物资本保全 …… 236
外币折算 …… 236
外币换算 …… 236
折算损益 …… 236
成本与市价孰低 …… 236
应收账款 …… 236
应收客账 …… 236
坏账 …… 236
呆账 …… 236
直接注销法 …… 236
备抵法 …… 236
销售百分比法 …… 236
账龄法 …… 236
应付账款 …… 237
应付客账 …… 237
总价法 …… 237
净价法 …… 237
应计费用 …… 237
预提费用 …… 237
待摊费用 …… 237
永续盘存制 …… 237
账面盘存制 …… 237
定期盘存制 …… 237
递延所得税 …… 237
永久性差异 …… 237
暂时性差异 …… 237
少数股权 …… 238
留存收益 …… 238
有形资产 …… 238
无形资产 …… 238
商誉 …… 238
摊销 …… 238
折耗 …… 238
折旧 …… 238
直线法 …… 238
加速折旧 …… 238
快速折旧 …… 238
双倍余额递减法 …… 238
年数总和法 …… 238
存货 …… 238
或有负债 …… 239
盈利能力 …… 239
偿债能力 …… 239
先进先出法 …… 239
后进先出法 …… 239
购受法 …… 239
购买法 …… 239
权益联营法 …… 239
权益合并法 …… 239
比率分析 …… 239
流动比率 …… 239
营运资本比率 …… 239
速动比率 …… 239
酸性测试比率 …… 239
杜邦分析 …… 239
趋势分析 …… 240

管理会计

管理会计 …… 240
成本会计 …… 240
责任会计 …… 240
责任中心 …… 240
成本中心 …… 240
利润中心 …… 240
投资中心 …… 240
人力资源会计 …… 240

预算 …… 240
滚动预算 …… 241
零基预算 …… 241
资本预算 …… 241
固定预算 …… 241
弹性预算 …… 241
可变预算 …… 241
标准成本 …… 241
成本习性 …… 241
成本性态 …… 241
固定成本 …… 241
变动成本 …… 241
可变成本 …… 241
混合成本 …… 241
半变动成本 …… 241
完全成本法 …… 241
直接成本 …… 241
间接成本 …… 241
增量成本 …… 241
作业成本法 …… 242
可控成本 …… 242
不可控成本 …… 242
会计成本 …… 242
经济成本 …… 242
平均成本 …… 242
边际成本 …… 242
机会成本 …… 242
沉没成本 …… 242
旁置成本 …… 242
保本点 …… 242
盈亏平衡点 …… 242

审 计

审计 …… 242
审计证据 …… 243
口头证据 …… 243
书面证据 …… 243
函证 …… 243
盘点 …… 243
交易的实质性测试 … 243
余额的实质性测试 … 243
内部控制结构 …… 243
审计程序 …… 243
审计假设 …… 243
审计目标 …… 243
审计抽样 …… 243
审计风险 …… 243
审计工作底稿 …… 243
审计报告 …… 244
重要性水平 …… 244
政府审计 …… 244
国家审计 …… 244
民间审计 …… 244
注册会计师协会 …… 244
注册会计师 …… 244
CPA …… 244
审计委员会 …… 244
独立审计准则 …… 245

公 司 金 融

企业产权形态

个体业主制 …… 246
业主制 …… 246
合伙制 …… 246
普通合伙制 …… 246
有限合伙制 …… 246
公司制 …… 246

投 资

投资 …… 246
分离定理 …… 247
货币的时间价值 …… 247
终值 …… 247
现值 …… 247
利息 …… 247
利率 …… 247
单利 …… 247
复利 …… 247
连续复利 …… 247
折现 …… 247
折现率 …… 247
年金 …… 248
普通年金 …… 248
后付年金 …… 248
即付年金 …… 248
先付年金 …… 248
预付年金 …… 248
永续年金 …… 248
增长型永续年金 …… 248
实物资产 …… 248
金融资产 …… 248
金融求偿权 …… 248
互斥投资决策 …… 248
净现值 …… 248
净现值法则 …… 248
内部报酬率 …… 248
内部报酬率法则 …… 249
增量内部报酬率 …… 249
调整内部收益率 …… 249
常规现金流 …… 249
非常规现金流 …… 249
多重收益率 …… 249
盈利能力指数 …… 249
回收期 …… 249
回收期法则 …… 249
折现回收期 …… 249
折现回收期法则 …… 249
平均会计报酬率 …… 249

资本限制 …… 249
增量现金流量 …… 250
独立原则 …… 250
净营运资本 …… 250
侵蚀 …… 250
经营现金流量 …… 250
期终值 …… 250
自由现金流量 …… 250
名义现金流量 …… 250
实质现金流量 …… 250
约当年成本法 …… 250
敏感性分析 …… 250
盈亏平衡分析 …… 251
边际贡献 …… 251
实物期权 …… 251
等待型期权 …… 251
学习型期权 …… 251
增长型期权 …… 251
扩展期权 …… 251
退出型期权 …… 251
放弃型期权 …… 251
柔性期权 …… 251
转换期权 …… 251
价值可加性 …… 251
经营杠杆 …… 251
经营杠杆程度 …… 252
经营杠杆系数 …… 252
财务杠杆 …… 252
财务杠杆程度 …… 252
财务杠杆系数 …… 252

融资与融资决策

融资与融资决策 …… 252
资本成本 …… 252
加权平均资本成本 … 252
调整净现值法 …… 252
权益现金流量法 …… 252
专注法 …… 252
有效市场 …… 253
弱型有效市场 …… 253
半强型有效市场 …… 253
强型有效市场 …… 253
资本结构 …… 253
MM 理论 …… 253
MM 命题 I …… 253
MM 命题 II …… 253
税盾 …… 253
财务困境成本 …… 254
投资不足 …… 254
过度投资 …… 254
资产替代 …… 254
自由现金流假说 …… 254
权衡理论 …… 254
优序融资理论 …… 254
调换 …… 255
消极条款 …… 255
积极条款 …… 255
保护性条款 …… 255
或有求偿权 …… 255
内部融资 …… 255
外部融资 …… 255
债券 …… 255
偿债基金 …… 255
抵押债券 …… 255
无抵押债券 …… 255
高级债券 …… 255
优质债券 …… 255
金边债券 …… 255
垃圾债券 …… 255
高收益债券 …… 256
累进利率债券 …… 256
利率递增债券 …… 256
债券信用评级 …… 256
债权人 …… 256
债务人 …… 256
面值 …… 256
本金 …… 256
息票 …… 256
普通股 …… 256
优先股 …… 256
累积优先股 …… 256
非累积优先股 …… 256
参与优先股 …… 256
非参与优先股 …… 257
可转换优先股 …… 257
不可转换优先股 …… 257
可赎回优先股 …… 257
不可赎回优先股 …… 257
租赁 …… 257
直接租赁 …… 257
销售租赁 …… 257
经营租赁 …… 257
融资租赁 …… 257
售后回租 …… 257
杠杆租赁 …… 257
认股权证 …… 257
股权稀释 …… 257
股东 …… 258
招股说明书 …… 258
绿鞋期权 …… 258
首次公开发行 …… 258
IPO …… 258
平价发行 …… 258
面额发行 …… 258
溢价发行 …… 258
折价发行 …… 258
增发 …… 258
配股 …… 258
除权 …… 258
含权股 …… 258
优先认股权 …… 258
股票拆细 …… 259
反向拆细 …… 259
证券替换 …… 259
交叉上市 …… 259
退市 …… 259
摘牌 …… 259
更名 …… 259
审批制 …… 259
核准制 …… 259

分配政策

分配政策 …… 259
股息 …… 259
现金股息 …… 260
非现金股息 …… 260
股票股息 …… 260
常规股息 …… 260
额外股息 …… 260
特殊股息 …… 260
清算性股息 …… 260
每股股息 …… 260
股息收益率 …… 260
资本利得率 …… 260
股息发放率 …… 260
留存率 …… 260
林特纳模型 …… 260
股息平滑化 …… 261
目标股息发放率 …… 261
追随者效应 …… 261
信息内涵效应 …… 261
股权登记日 …… 261
除息日 …… 261
除权价 …… 261
除息价 …… 261
除权除息价 …… 261
股息支付日 …… 261
股息再投资计划 …… 261
剩余决策原则 …… 261
股票回购 …… 261
公开市场回购 …… 262
要约回购 …… 262
目标回购 …… 262

营运资本管理

营运资本管理 …… 262
现金管理 …… 262
现金预算 …… 262
鲍莫模型 …… 262
米勒-奥尔模型 …… 262
浮差 …… 262
锁箱法 …… 263
集中银行法 …… 263
信贷政策 …… 263
销售条件 …… 263
现金折扣 …… 263
信用期限 …… 263
收款政策 …… 263
信用分析 …… 263
多变量分析法 …… 263
信用评分 …… 263
应收账款账龄 …… 263
平均收账期 …… 263
账龄分析表 …… 263
保理 …… 263
自发性负债 …… 263
商业信贷 …… 264
银行短期贷款 …… 264
无担保贷款 …… 264
有担保贷款 …… 264
信用限额 …… 264

兼并收购

接管 …… 264
收购 …… 264
委托投票权争夺 …… 264
代理权争夺 …… 264
私有化 …… 264
合并 …… 264
吸收合并 …… 265
新设合并 …… 265
战略型买方 …… 265
财务型买方 …… 265
要约收购 …… 265
善意收购 …… 265
恶意收购 …… 265
价值低估 …… 265
管理主义 …… 266
自大假说 …… 266
托宾 Q 比率 …… 266
清算价值 …… 266
现金流量折现法 …… 266
可比交易法 …… 266
可比公司法 …… 266
分拆 …… 266
分拆上市 …… 266
反向并购 …… 267
二阶段股权收购 …… 267
重组 …… 267
杠杆收购 …… 267
管理层收购 …… 267
风险兼并 …… 267
反向杠杆收购 …… 267
转换要约 …… 267
接管防御 …… 267
杠杆资本重组 …… 267
毒丸计划 …… 267
养老金降落伞 …… 267
皇冠宝石 …… 267
焦土策略 …… 268
白衣骑士 …… 268
绿票讹诈 …… 268
帕克曼防御术 …… 268
交易中断费 …… 268
锁定选择权 …… 268
周末号外 …… 268
13D 表格 …… 268
尽职调查 …… 268
评价补偿权 …… 268

风险投资

风险投资 …… 269
风险资本 …… 269
天使投资 …… 269
风险投资合伙企业 … 269
风险企业 …… 269
小企业投资公司 …… 269
种子期投资 …… 269
初创期投资 …… 269

成长期投资 …… 269
麦则恩投资 …… 270
转型投资 …… 270
产业合并型投资 …… 270
布罗波投资 …… 270
附带权益 …… 270
投资条款清单 …… 270
投资协议 …… 270
外拖协议 …… 270
内部接收 …… 270

风险管理

风险管理 …… 270
保险 …… 270
对冲 …… 270
远期 …… 270
期货 …… 270
远期利率协议 …… 270
互换 …… 271
利率互换 …… 271
货币互换 …… 271

跨国公司财务

三角套汇 …… 271
存托凭证 …… 271
美国存托凭证 …… 271
转移定价 …… 271
净额支付 …… 271
提前或暂缓支付 …… 271
资金池 …… 271
账单复发中心 …… 271
外汇风险管理 …… 271
风险暴露 …… 272
经济风险暴露 …… 272
交易风险暴露 …… 272
会计风险暴露 …… 272

金 融 学

金融资产

金融市场 …… 273
资本市场 …… 273
内部市场 …… 273
国内市场 …… 273
外国市场 …… 273
外部市场 …… 273
可分性 …… 273
货币性 …… 273
可预测性 …… 274
可逆性 …… 274
周转成本 …… 274
应税状况 …… 274
资产净值 …… 274
价格发现过程 …… 274

资产价格

资产价格 …… 274
绝对收益 …… 274
相对收益 …… 274
异常收益 …… 274
风险价值 …… 275
风险溢价 …… 275
基础利率 …… 275
基准利率 …… 275
市场利率 …… 275
浮动利率 …… 275
固定利率 …… 275
基点 …… 275
买卖价差 …… 275
名义利率 …… 275
实际利率 …… 276
名义期望回报 …… 276
实际期望回报 …… 276
收益率 …… 276
期望收益 …… 276
到期收益率 …… 276
等价债券收益率基准 …… 276
等价纳税收益率 …… 276
银行贴现基础收益率 …… 276
费雪利率理论 …… 276

资产支持证券

资产支持证券 …… 277
现有资产的证券化 … 277
将来现金流的证券化 …… 277
特殊目的机构 …… 277
主服务机构 …… 277
特殊服务机构 …… 277
抵押银行 …… 277
不动产抵押银行 …… 277
债券预期票据 …… 277
拨款预期票据 …… 277
收入预期票据 …… 277
税收预期票据 …… 278
资产支持债券 …… 278
税收支持债券 …… 278
被保险债券 …… 278
提前偿债债券 …… 278
收入债券 …… 278
农业抵押贷款支持证券 …… 279

财政通胀保护证券 … 279
应税市政债券 …… 279
资产风险 …… 279
集中风险 …… 279
结构风险 …… 279
系列到期结构 …… 279
定期到期结构 …… 279
债券契约 …… 279
担保债券 …… 279
担保信托债券 …… 280
信用卡应收款支持证券 …… 280
住房抵押贷款支持证券 …… 280
商业抵押贷款支持证券 …… 280
商业房产抵押贷款 … 280
渠道机构 …… 280
渠道交易 …… 280
融合交易 …… 281
混合交易 …… 281
抵押证券 …… 281
汽车贷款支持证券 … 281
信贷资产证券化 …… 281
信贷资产证券化发起人 …… 281
学生贷款支持证券 … 281
小额商业协会贷款支持证券 …… 281
费率降低债券 …… 282
外部信用提升 …… 282
内部信用提升 …… 282
债券保险 …… 282
赎回风险 …… 282

货币市场

货币市场 …… 282
存单 …… 282
可转让存单 …… 283
定期存款 …… 283
活期存款 …… 283
储蓄存款 …… 283
扬基存单 …… 283
优等存单 …… 283
非优等存单 …… 283
存款计算周期 …… 283
可转让支付命令账户 …… 283
借记卡 …… 284
信用卡 …… 284
贴现窗口 …… 284
购买力风险 …… 284
通胀风险 …… 284
交易媒介 …… 284
基础货币 …… 284
高能货币 …… 284
货币乘数 …… 284
货币供给 …… 284
货币市场共同基金 … 285
超额储备 …… 285
次级储备 …… 285
法定准备金 …… 285
法定准备金率 …… 285
准备金总额 …… 285
核心资本 …… 285
补充资本 …… 285
联邦基金市场 …… 285
中心银行 …… 285
区域性银行 …… 285
扬基银行 …… 285
回购协议 …… 286
货币流通速度 …… 286
货币需求 …… 286
货币供给效应 …… 286
承租人 …… 287
出租人 …… 287
节税租赁 …… 287
银团贷款 …… 287
高级银行贷款 …… 287
商业票据 …… 287
信用证票据 …… 287
中期票据 …… 288
直销票据 …… 288
交易商销售票据 …… 288
武士商业票据 …… 288
扬基商业票据 …… 288
结构化票据 …… 288
一次性到期 …… 288
银行承兑汇票 …… 288
承兑融资 …… 288
固定利率抵押贷款 … 288
可变利率抵押贷款 … 288
混合可变利率抵押贷款 …… 289
优级贷款 …… 289
次级贷款 …… 289
可选 A 级贷款 …… 289
完全分期还款贷款 … 289
正常贷款 …… 289
常规贷款 …… 289
政府贷款 …… 289
进行中的贷款 …… 289
一次性还本贷款 …… 289
仅付利息产品 …… 290
还款金额对收入比率 …… 290
贷款金额对房产价值比率 …… 290
前比率 …… 290
后比率 …… 290
融资成本 …… 290
套现再融资 …… 290
利率期限交易 …… 290
联邦房屋管理局担保贷款 …… 290
FICO 评分 …… 290
承诺函 …… 290
留置权状态 …… 291
定期利率上限 …… 291
银行抵押贷款 …… 291
提前还款 …… 291
提前还款风险 …… 291

提前还款罚金抵押贷款 …… 291
收益率维持费 …… 291
贷款的重算 …… 291
美国退伍军人担保贷款 …… 291
一次性还款风险 …… 292
罚息 …… 292
贷款偿还覆盖比率 … 292
提前还款罚金点数 … 292
项目贷款 …… 292
分期还款资产 …… 292
不分期还款资产 …… 292
偿还结构 …… 292
提前还款锁定期 …… 292
联邦基金利率 …… 293
储蓄存款证 …… 293
大额贷款 …… 293
管道风险 …… 293

外汇市场

外汇市场 …… 293
伦敦银行同业拆借利率 …… 293
国际储备 …… 293
外汇风险 …… 293
欧洲美元存单 …… 294
欧洲货币市场 …… 294
欧洲商业票据 …… 294
欧洲货币贷款 …… 294
欧洲中期票据 …… 294
汇率 …… 294
汇率风险溢价 …… 295
固定汇率 …… 295
浮动汇率 …… 295
购买力平价 …… 295
利率平价 …… 295
直接报价 …… 295
间接报价 …… 295
即期汇率 …… 295
远期汇率 …… 296
即期外汇市场 …… 296
三角套利 …… 296
欧洲货币单位 …… 296
欧元 …… 296
国际收支 …… 296
国际贸易结算 …… 297
开放经济 …… 297

权益市场

权益市场 …… 297
代理问题 …… 297
信息不对称 …… 297
激励补偿费 …… 298
业绩激励管理费 …… 298
权益工具 …… 298
对冲基金 …… 298
市场导向型对冲基金 …… 298
机会主义型对冲基金 …… 298
公司重组型对冲基金 …… 299
收敛交易型对冲基金 …… 299
12b－1 费用 …… 299
基金销售费用 …… 299
后端费用 …… 299
申购和赎回单位 …… 299
封闭式基金 …… 299
交易所交易基金 …… 300
投资顾问费 …… 300
生命周期基金 …… 300
不收费基金 …… 300
收费基金 …… 300
开放式基金 …… 300
共同基金 …… 301
优先认股权发放 …… 301
股利 …… 301
合格股利 …… 301
证券投资分析 …… 301
基本面证券分析 …… 301
冲击成本 …… 301
可调利率优先股 …… 301
永久优先股 …… 302
市值 …… 302

固定收益证券

固定收益证券 …… 302
债务工具 …… 302
到期期限 …… 302
可转换性 …… 302
息票率 …… 303
违约风险溢价 …… 303
可赎回债券 …… 303
不可提前赎回债券 … 303
可回售债券 …… 303
零息票债券 …… 303
可转换债券 …… 303
可交换债券 …… 304
内含选择权 …… 304
市场间利差 …… 304
市场内利差 …… 304
资本边际生产率 …… 304
期限 …… 304
期限利差 …… 304
收益率曲线利差 …… 304
市政债券 …… 304
非当期发行国库券 … 304
新发行国库券 …… 304
回售条款 …… 304
利率的流动性偏好理论 …… 304
利率的可贷资金理论 …… 305
利率理论 …… 305
利率的期限结构 …… 306
凸性偏差 …… 306
远期利率 …… 306
收益率曲线 …… 306

再投资风险 …… 306
即期利率 …… 307
浮动利率证券 …… 307
贴现债券 …… 307
息票债券 …… 307
国库券 …… 307
财政票据 …… 308
财政债券 …… 308
主权债务评级 …… 308
挂钩债 …… 308
截至收益率 …… 308
剥离债券 …… 308
隔夜回购 …… 308
信用债券 …… 308
次级信用债券 …… 308
延期付息结构 …… 309
缓息债券 …… 309
升息债券 …… 309
实物付息债券 …… 309
双币种债券 …… 309
设备信托凭证 …… 309
欧洲债券 …… 309
以新偿旧 …… 309
回收评级系统 …… 309
再销售优先股 …… 310
系列债券 …… 310
独立管理账户 …… 310
单位信托 …… 310
混合养老金计划 …… 310
养老金收益担保公司 …… 310
养老金计划 …… 310
养老金计划发起人 … 311
赎回条款 …… 311
有担保的收益计划 … 311
期限溢价 …… 311
通货膨胀溢价 …… 311
市场部门 …… 311
溢价 …… 311
利差 …… 311
收益率差价 …… 311
即期利率曲线 …… 311
重开发行 …… 311
发行前市场 …… 311

衍生品市场

衍生品市场 …… 311
金融工程 …… 311
经纪商通知利率 …… 312
通知放款利率 …… 312
衍生工具 …… 312
即期市场 …… 312
现货市场 …… 312
权证 …… 312
互换收益率曲线 …… 312
互换曲线 …… 312
互换利率 …… 312
初始保证金 …… 312
维持保证金 …… 312
变动保证金 …… 313
盯市 …… 313
清算所 …… 313
未平仓合约数 …… 313
结算价格 …… 313
最廉交割债券 …… 313
隐含回购利率 …… 313
交割选择权 …… 313
互换选择权 …… 314
时机选择权 …… 314
外卡选择权 …… 314
转换因子 …… 314
每日价格限制 …… 314
远期合约 …… 314
期货合约 …… 314
多头头寸 …… 314
空头头寸 …… 314
现金结算合约 …… 314
窄基股价指数期货 … 314
单一股票期货 …… 314
股指期货合约 …… 314
期权 …… 315
看涨期权多头 …… 315
看涨期权空头 …… 315
看跌期权多头 …… 315
看跌期权空头 …… 315
奇异期权 …… 315
可选期权 …… 315
美式期权 …… 316
欧式期权 …… 316
百慕大期权 …… 316
大西洋期权 …… 316
执行方式 …… 316
期权价格 …… 316
期权费 …… 316
执行价格 …… 316
履约价格 …… 316
截止日 …… 316
到期日 …… 316
场内交易期权 …… 316
灵活期权 …… 316
期货期权 …… 316
长期股权预期证券 … 317
现货期权 …… 317
期权清算公司 …… 317
业绩优胜期权 …… 317
价内期权 …… 317
价外期权 …… 317
平价期权 …… 317
现金买入持有交易 … 317
逆向现金买入持有交易 …… 317
内在价值 …… 317
看跌-看涨期权平价关系 …… 317
时间溢价 …… 317
保护性看跌期权买入策略 …… 318
跟踪误差风险 …… 318
递减式互换 …… 318
递增式互换 …… 318
起伏式互换 …… 318
固定期限交换利率 … 318

货币息票互换 …… 318
信用违约互换 …… 318
基差利率互换 …… 318
参考利率 …… 319
利率双限 …… 319
利率上限 …… 319
利率下限 …… 319
名义本金 …… 319
股权互换 …… 319
互换权 …… 319
支付方互换权 …… 319
收取方互换权 …… 319
互换反转 …… 319
互换出售 …… 319
买回 …… 319
资产互换 …… 319
负债互换 …… 319
k 次违约一篮子互换 …… 319
担保债务凭证 …… 320
信用联系票据 …… 320
抵补利率套利 …… 320
衍生品价格风险 …… 320
保证金购买 …… 320
抵押贷款服务费 …… 320
期货投资者权益 …… 321

市场组织与结构

市场组织 …… 321
金融市场结构 …… 321
市场微观结构 …… 321
市场参与者 …… 321
完美金融市场 …… 321
金融市场摩擦 …… 321
金融市场失灵 …… 322
市场厚度 …… 322
薄市场 …… 322
信息成本 …… 322
搜寻成本 …… 322
一级市场 …… 322
二级市场 …… 323
签约成本 …… 323
交易对手风险 …… 323
市场流动性风险 …… 323
融资流动性风险 …… 323
经纪人佣金 …… 323
做市商 …… 323
买断交易 …… 323
竞价承销 …… 323
荷兰式拍卖 …… 324
包销 …… 324
尽力推销 …… 324
证券代销 …… 324
总价差 …… 324
承销商折扣 …… 325
投资银行家 …… 325
私募 …… 325
红鲱鱼 …… 325
注册声明 …… 325
普通股的二次发行 … 325
销售集团 …… 325
承销 …… 325
承销团 …… 325
备用承销安排 …… 326
备用费 …… 326
等待期 …… 326
冷却期 …… 326
连续市场 …… 326
定时市场 …… 326
交易商头寸 …… 326
即时性 …… 326
内部有效市场 …… 326
交易有效市场 …… 326
外部有效市场 …… 326
价格有效市场 …… 327
场外交易市场 …… 327
证券交易所 …… 327
机构证券市场 …… 327
标售比率 …… 327
特别拍卖体系 …… 327
持续发行体系 …… 328
一级交易商 …… 328
市场指标 …… 328
市价指令 …… 328
限价指令 …… 328
执行或取消指令 …… 328
开放指令 …… 328
触及市价指令 …… 328
止损指令 …… 329
手 …… 329
零星交易 …… 329
大宗交易 …… 329
最小报价单位 …… 329
程序交易 …… 329
篮子交易 …… 329
软美元 …… 329
时机成本 …… 330
交易项圈规则 …… 330
楼上市场 …… 330
算法交易 …… 330
金融电子通讯网络 … 330
替补交易市场 …… 330
交叉网络 …… 331
暗盘 …… 331
替补显示设施 …… 331
指令驱动 …… 331
报价驱动 …… 331
出价 …… 331
要价 …… 331
交易商市场 …… 331
指令驱动市场 …… 332
集合竞价 …… 332
佣金经纪人 …… 332
场内经纪人 …… 332
市场直接访问 …… 332
交易所 …… 332
混合型市场 …… 332
内部化 …… 332
限价指令簿 …… 332
优先选择 …… 333
竞价系统 …… 333
交叉配对系统 …… 333

交易商间系统 …… 333
多交易商系统 …… 333
单交易商系统 …… 333
交易机会成本 …… 333
市场异象 …… 333
抢跑 …… 333
分片化 …… 333
卖空 …… 333
投资顾问 …… 334
图表专家 …… 334
断路器 …… 334
地区性交易所 …… 334

金融机构

金融机构 …… 334
金融中介 …… 334
资产负债管理 …… 334
商业银行 …… 335
承兑银行 …… 335
存款机构 …… 335
有担保的投资合约 … 335
投资公司 …… 335
法律风险 …… 335
金融机构负债 …… 336
市场风险 …… 336
信用风险 …… 336
违约风险 …… 336
利率风险 …… 336
期限中介 …… 336
操作风险 …… 336
交割风险 …… 337
监管风险 …… 337
支付机制 …… 337
预付 …… 337
信用合作社 …… 337
公司信用合作社 …… 337
自然人信用合作社 … 337
储蓄贷款协会 …… 337
储蓄银行 …… 338
公司银行业务 …… 338
利差收入 …… 338
银行保险 …… 338
定期人寿保险 …… 338
寿险公司 …… 338
健康保险公司 …… 339
财产与意外伤害保险 …… 339
个人退休账户 …… 339
多线保险公司 …… 339
股份制保险公司 …… 339
共同保险公司 …… 339
共同持股公司 …… 339
再保险 …… 340
再保险人 …… 340
保费 …… 340
核保过程 …… 340
保费收入 …… 340
保险公司一般账户产品 …… 340
保险公司独立账户产品 …… 341
专属金融公司 …… 341
私人抵押贷款保险机构 …… 341
现金价值人寿保险 … 341
终身人寿保险 …… 341
变额人寿保险 …… 341
万能人寿保险 …… 341

金融监管

金融监管 …… 342
银行业与货币监管 … 342
信息披露监管 …… 342
金融行为监管 …… 342
金融机构监管 …… 342
外国市场参与者监管 …… 343
资本充足率标准 …… 343
资本金要求 …… 343
中央流动性机构 …… 343
国家信用合作社保险基金 …… 343
中央银行 …… 343
货币当局 …… 343
储备银行 …… 343
联储区域 …… 344
部分存款准备金制度 …… 344
公开市场操作 …… 344
储备银行纽约交易台 …… 344
借入准备金 …… 344
非借入准备金 …… 344
货币政策目标 …… 345
401(k)计划 …… 345
现金余额计划 …… 345
固定收益计划 …… 345
固定缴款计划 …… 345
交易报告和遵守引擎 …… 345
保险储备 …… 345

投资组合管理

投资组合管理 …… 346
直接投资 …… 346
间接投资 …… 346
证券投资 …… 346
分散化投资 …… 346
投资组合 …… 347
市场组合 …… 347
资本资产定价模型 … 347
套利定价理论模型 … 347
久期 …… 348
麦考利久期 …… 348
有效久期 …… 348
修正久期 …… 348
免疫策略 …… 348
凸性 …… 348
边际时间偏好率 …… 349
认知偏差 …… 349

经验法 …… 349
规范理论 …… 349
积极投资策略 …… 349
消极投资策略 …… 349
指数化 …… 349
资产配置决策 …… 349
资本配置线 …… 349
证券市场线 …… 349
系统风险 …… 349
不可分散风险 …… 350
非系统风险 …… 350
可分散风险 …… 350
风险偏好 …… 350
风险中性 …… 350
风险厌恶 …… 350
有效组合 …… 350
有效前沿 …… 350
市场外部风险来源 … 350
动态套期保值 …… 350
套利 …… 350
指数套利 …… 350
套利策略 …… 351
投资收益 …… 351
投资目标 …… 351
框架 …… 351

营 销 管 理

营销理念

营销管理 …… 352
市场营销 …… 352
交换 …… 352
交易 …… 352
市场份额 …… 352
市场占有率 …… 352
品牌 …… 352
营销观念 …… 352
生产观念 …… 353
产品观念 …… 353
推销观念 …… 353
市场营销观念 …… 353
社会营销观念 …… 353
国际营销 …… 353
全球营销 …… 353
绿色营销 …… 354
内部营销 …… 354
关系营销 …… 354
交易营销 …… 354
文化营销 …… 354
JIT 营销 …… 354
精益营销 …… 354
创业营销 …… 354
个性化营销 …… 354
定制化营销 …… 355
大规模营销 …… 355
大批量营销 …… 355
大众营销 …… 355
差异化营销 …… 355
多样化营销 …… 355
目标化营销 …… 355
大规模定制化营销 … 355
营销组织 …… 355
营销控制 …… 355
营销审计 …… 355

市场研究

营销环境 …… 355
人口环境 …… 356
技术环境 …… 356
经济环境 …… 356
社会环境 …… 356
文化环境 …… 356
政治法律环境 …… 356
自然环境 …… 356
核心文化 …… 356
亚文化 …… 356
次级文化 …… 357
消费者 …… 357
组织购买者 …… 357
刺激-反应理论 …… 357
行为学习理论 …… 357
社会阶层 …… 357
角色 …… 357
参照群体 …… 357
参考群体 …… 357
意见领袖 …… 357
家庭生命周期 …… 358
生活方式 …… 358
生活形态 …… 358
AIO 测度法 …… 358
VALS 模型 …… 358
PRIZM 分析法 …… 358
代际文化 …… 358
世代文化 …… 358
消费者动机 …… 358
知觉 …… 358
经验曲线 …… 359
学习曲线 …… 359
记忆 …… 359
个性 …… 359
自我概念 …… 359
情绪 …… 359
态度 …… 359
消费者购买决策过程 …… 359
企业市场 …… 359
产业市场 …… 359
政府市场 …… 359
机构市场 …… 359

采购中心 …… 359
直接再购 …… 360
修订再购 …… 360
新任务采购 …… 360
品牌竞争者 …… 360
产业竞争者 …… 360
形式竞争者 …… 360
一般竞争者 …… 360
业务战略群 …… 360
市场领导者 …… 360
市场挑战者 …… 360
市场跟随者 …… 360
市场补缺者 …… 360
市场研究 …… 360
市场调研 …… 360
营销信息系统 …… 360
营销情报系统 …… 360
营销调研系统 …… 361
营销分析系统 …… 361
内部报告系统 …… 361
市场调研过程 …… 361
探索性调研 …… 361
描述性调研 …… 361
因果性调研 …… 361
第一手资料 …… 361
第二手资料 …… 361
观察法 …… 361
实验法 …… 361
问卷调查 …… 362
访谈 …… 362
电话访谈 …… 362
深度访谈 …… 362
投射技术 …… 362
现场调查 …… 362
信函调查 …… 362
入户访问 …… 362
拦截访问 …… 362
市场预测 …… 362
市场潜量 …… 363
定性研究 …… 363
定量研究 …… 363
定性预测 …… 363
定量预测 …… 363
专家意见法 …… 363
头脑风暴法 …… 363
主观概率法 …… 363

营销战略

战略营销 …… 363
市场细分 …… 363
市场定位 …… 363
目标市场 …… 364
人文变量 …… 364
地理变量 …… 364
行为变量 …… 364
心理变量 …… 364
无差异策略 …… 364
标准化策略 …… 364
差异性策略 …… 364
密集型策略 …… 364
专业化策略 …… 364
当地化策略 …… 364
全球化策略 …… 365
全球当地化策略 …… 365
商标 …… 365
驰名商标 …… 365
品牌资源 …… 365
品牌识别 …… 365
品牌意识 …… 365
品牌知名度 …… 365
品牌知识 …… 365
品牌个性 …… 366
品牌领导 …… 366
品牌稀释 …… 366
共同品牌 …… 366
品牌经理制 …… 366
品类经理制 …… 366
品牌权益 …… 366
品牌资产 …… 366
品牌忠诚度 …… 366
品牌联想 …… 367
感知质量 …… 367
品牌化决策 …… 367
品牌延伸 …… 367
多品牌策略 …… 367
自有品牌 …… 367
分销商自有品牌 …… 367
高端品牌 …… 367
大众品牌 …… 367
无品牌策略 …… 367
OBM …… 367
原始品牌制造 …… 367
标签 …… 367

营销组合

产品 …… 368
基本产品 …… 368
核心产品 …… 368
期望产品 …… 368
附加产品 …… 368
潜在产品 …… 368
耐用品 …… 368
消费品 …… 368
选购品 …… 368
特殊品 …… 368
非渴求品 …… 368
产品生命周期 …… 368
新产品 …… 369
全新产品 …… 369
革新产品 …… 369
改进产品 …… 369
仿制产品 …… 369
新产品开发 …… 369
新产品开发流程 …… 369
概念测试 …… 369
联合分析 …… 369
市场测试 …… 369
新产品采用过程 …… 369
产品组合 …… 369
产品线 …… 369
产品线长度 …… 370

产品组合宽度 …… 370
产品组合深度 …… 370
产品线扩展 …… 370
产品线填补 …… 370
产品线更新 …… 370
成本导向定价 …… 370
需求导向定价 …… 370
竞争导向定价 …… 370
成本加成定价法 …… 370
边际成本定价法 …… 370
感知价值定价法 …… 370
随行就市定价法 …… 371
通行价格定价法 …… 371
拍卖定价法 …… 371
投标定价法 …… 371
团购定价 …… 371
撇脂定价 …… 371
渗透价格 …… 371
组合定价 …… 371
地理定价 …… 372
折扣价格 …… 372
歧视价格 …… 372
差别价格 …… 372
折让 …… 372
声望价格 …… 372
欺诈价格 …… 372
营销渠道 …… 372
直接渠道 …… 372
间接渠道 …… 372
经销商 …… 372
批发商 …… 372
零售商 …… 372
代理商 …… 372
经纪商 …… 373
中间商 …… 373
制造商代表 …… 373
销售代理商 …… 373
传销 …… 373
多层次直销 …… 373
网络销售法 …… 373
商业业态 …… 373
零售业态 …… 373
专业店 …… 373
百货商店 …… 373
超级市场 …… 373
大卖场 …… 373
购物中心 …… 373
销品贸 …… 373
折扣商店 …… 373
专卖店 …… 374
连锁店 …… 374
特许经营 …… 374
专柜 …… 374
自动售货机 …… 374
廉价商店 …… 374
奥特莱斯 …… 374
商圈 …… 374
渠道设计 …… 374
零基渠道 …… 374
渠道冲突 …… 374
渠道绩效 …… 375
渠道权力 …… 375
渠道联盟 …… 375
渠道协调 …… 375
纵向博弈 …… 375
独家分销 …… 375
选择性分销 …… 375
密集性分销 …… 375
渠道成员 …… 375
垂直营销系统 …… 375
水平营销系统 …… 375
公司式营销系统 …… 375
契约式营销系统 …… 375
管理式营销系统 …… 376
整合营销沟通 …… 376
沟通模型 …… 376
AIDA 模型 …… 376
层次效果模型 …… 376
创新采用模型 …… 376
口头传播 …… 376
口碑营销 …… 376
病毒营销 …… 376
USP 原则 …… 376
广告 …… 376
广告支出模型 …… 376
媒体组合 …… 377
广告效果评估 …… 377
公共关系 …… 377
销售推广 …… 377
直复营销 …… 377
电话营销 …… 377
电视直销 …… 377
目录营销 …… 377
直邮 …… 378
人员推销 …… 378
销售代表 …… 378
客户经理 …… 378
互动营销 …… 378
数据库营销 …… 378
网络营销 …… 378
电子营销 …… 378
虚拟营销 …… 378
网上社区 …… 378
虚拟社区 …… 378
B2C …… 379
B2B …… 379
C2C …… 379
C2B …… 379
电子邮件营销 …… 379

服务营销

服务 …… 379
服务营销 …… 379
服务环境 …… 379
服务接触 …… 380
关键时刻 …… 380
顾客体验 …… 380
服务系统 …… 380
服务传递系统 …… 380
服务流程 …… 380
服务蓝图 …… 380
服务之花 …… 380

附加性服务 …… 381
顾客价值理论 …… 381
顾客价值 …… 381
顾客受让价值 …… 381
顾客利益 …… 381
顾客感知价值 …… 381
顾客期望价值 …… 381
顾客获取 …… 381
顾客满意 …… 381
顾客满意度 …… 382
顾客忠诚 …… 382
服务失败 …… 382
服务补救 …… 382
服务质量 …… 382
SERVQUAL …… 382
服务质量差距模型 … 382
顾客权益 …… 383
顾客资产 …… 383
顾客终身价值 …… 383
顾客资源 …… 383
客户关系管理 …… 383
顾客保留 …… 383
大客户 …… 383
客户俱乐部 …… 383
频率营销 …… 383

运 营 管 理

运营管理 …… 384
工业工程 …… 384
运营战略 …… 384
订单赢得要素 …… 384
订单资格要素 …… 384

质量管理

质量管理 …… 384
质量控制 …… 384
质量 …… 384
全面质量管理 …… 384
全面质量控制 …… 385
综合质量管理 …… 385
ISO9000 系列标准…… 385
QS9000 系列标准 …… 385
ISO14000 系列标准 … 385
6σ 质量标准 …… 385
质量管理小组 …… 385
QC 小组 …… 385
质量成本 …… 385
戴明环 …… 385
PDCA 循环…… 385
零缺陷 …… 385
可靠性 …… 385
田口方式 …… 385
森口体系 …… 386
工序能力 …… 386
工序能力指数 …… 386
帕累托分析 …… 386
散布图 …… 386
趋势图 …… 386
随机性差异 …… 386
非随机性差异 …… 386
过程控制 …… 386
统计过程控制 …… 386
控制图 …… 386
均值控制图 …… 386
极差控制图 …… 386
P－控制图 …… 386
C－控制图 …… 386
朱兰螺旋图 …… 386
质量手册 …… 386
质量体系审核 …… 386
质量体系认证 …… 386
破坏性检验 …… 386
非破坏性检验 …… 387

生产系统

生产系统 …… 387
产品设计 …… 387
大规模定制 …… 387
大量生产 …… 387
生产率 …… 387
劳动生产率 …… 387
利用率 …… 387
敏捷制造 …… 387
原始设备制造商 …… 387
OEM …… 387
原始设计制造商 …… 387
ODM …… 387
原材料 …… 387
在制品 …… 388
成品 …… 388
产成品 …… 388
制成品 …… 388
工序 …… 388
作业 …… 388
制造设计 …… 388
装配设计 …… 388
质量功能展开 …… 388
质量屋 …… 388
并行工程 …… 388
模块化设计 …… 388
延迟制造 …… 388
备货生产 …… 389
订货生产 …… 389
成组技术 …… 389
单件生产 …… 389
单个生产 …… 389
批量生产 …… 389
装配线 …… 389
流水生产 …… 389

流水线 …… 389
连续生产 …… 389
产品-过程矩阵 …… 389
节拍 …… 389
标准资料 …… 390
标准资料法 …… 390
预定动作时间标准法 …… 390
设施选址 …… 390
因素评分法 …… 390
重心法 …… 390
产品原则布置 …… 390
工艺原则布置 …… 390
混合组织原则布置 … 390
单元布置法 …… 390
物料流向图布置法 … 390
相关图布置法 …… 390
系统布置设计法 …… 390
CRAFT 法 …… 390
模型布置法 …… 391
工序平衡 …… 391
单一品种流水线 …… 391
多品种流水线 …… 391
混流生产 …… 391
工作站周期 …… 391
装配线平衡 …… 391

生产管理

生产管理 …… 391
生产计划 …… 391
生产能力 …… 391
生产能力柔性 …… 391
生产能力计划 …… 391
最佳作业水平 …… 391
总生产计划 …… 391
主生产计划 …… 392
生产作业计划 …… 392
平准策略 …… 392
追逐策略 …… 392
混合策略 …… 392
在制品定额法 …… 392
累计编号法 …… 392
生产周期法 …… 392
无限负荷法 …… 392
有限负荷法 …… 392
前向排序 …… 392
后向排序 …… 392
优先级规则 …… 392
约翰逊规则 …… 392
物料管理 …… 393
物料需求计划 …… 393
MRP …… 393
制造资源计划 …… 393
MRPⅡ …… 393
物料清单 …… 393
BOM …… 393
配送需求计划 …… 393
DRP …… 393
配送资源计划 …… 393
DRPⅡ …… 393
物流资源计划 …… 393
LRP …… 393
净改变系统 …… 393
准时化生产 …… 393
丰田生产方式 …… 394
精益生产方式 …… 394
5S …… 394
改善 …… 394
看板 …… 394
看板管理 …… 394
目视管理 …… 394
推动式生产方式 …… 394
拉动式生产方式 …… 394
集中工厂网络 …… 394
安灯系统 …… 394
Andon 系统 …… 395
自动化 …… 395
平准化生产 …… 395
最优生产技术 …… 395
约束理论 …… 395
瓶颈资源 …… 395
次瓶颈资源 …… 395
约束理论的九条管理原则 …… 395
鼓、缓冲器、绳子 …… 395
VAT 分类 …… 396
思维流程 …… 396

物流管理

物流管理 …… 397

物流系统

物流系统 …… 397
物流 …… 397
物流活动 …… 398
物流设施 …… 398
社会物流 …… 398
大物流 …… 398
宏观物流 …… 398
行业物流 …… 398
企业物流 …… 398
军事物流 …… 398
生产物流 …… 398
供应物流 …… 398
销售物流 …… 398
回收物流 …… 398
废弃物流 …… 398
绿色物流 …… 398
环保物流 …… 399

城市物流 …… 399
国际物流 …… 399
国内物流 …… 399
区域物流 …… 399
国际货运代理 …… 399
物流费用 …… 399
物流技术 …… 399
物流硬技术 …… 399
物流软技术 …… 399
物流系统工程 …… 399
物流标准化 …… 399
物流作业系统 …… 400
物流信息 …… 400
物流信息系统 …… 400
物流信息管理 …… 400
物资编码 …… 400
电子数据交换 …… 400
条形码 …… 400
二维条形码 …… 400
销售时点系统 …… 400
事务处理系统 …… 400
智能运输系统 …… 400
物流专家系统 …… 401
物流服务 …… 401
物流服务质量 …… 401
物流咨询服务 …… 401
物流审计 …… 401
物流服务审计 …… 401
外部物流服务审计 … 401
内部物流服务审计 … 401
物流网络规划 …… 401
物流设施选址 …… 401

库存管理

库存管理 …… 402
存货管理 …… 402
库存 …… 402
周转性库存 …… 402
在途库存 …… 402
安全库存 …… 402
重新订货点 …… 402
季节性库存 …… 402
原材料库存 …… 402
在制品库存 …… 402
产成品库存 …… 402
库存成本 …… 402
批量折扣模型 …… 402
定期订货模型 …… 402
定量订货模型 …… 403
定期定量混合模型 … 403
订货成本 …… 403
生产准备成本 …… 403
缺货成本 …… 403
ABC 分类管理 …… 403
独立需求物品 …… 403
从属需求物品 …… 403
库存资金周转率 …… 403
库存周转率 …… 403
经济订货批量 …… 403
供应商管理库存 …… 403
连续补给计划 …… 404
联合库存管理 …… 404
提前期 …… 404
前置期 …… 404
服务水平 …… 404
订货处理过程 …… 404
待出订单 …… 404
积压订单 …… 404
定期订货法 …… 404
定量订货法 …… 404
两库存法 …… 404
双堆订货管理法 …… 404
双箱系统 …… 404
零库存 …… 404
仓库管理 …… 404
仓库 …… 405
存储堆垛 …… 405
自动化仓库 …… 405
自动存储系统 …… 405
冷藏仓库 …… 405
冷链 …… 405
高架仓库 …… 405
立体仓库 …… 405
流通仓库 …… 405
保税仓库 …… 405
保税货场 …… 405
仓库布局 …… 405
辐射型仓库布局 …… 405
聚集型仓库布局 …… 405
吸收型仓库布局 …… 405
扇型仓库布局 …… 405
远程仓储 …… 406
固定库位存储 …… 406
随机库位存储 …… 406
胡佛方法 …… 406
地面面积利用率 …… 406
虚拟仓库 …… 406
物料处理 …… 406
自动引导搬运车 …… 406
自动分拣设备 …… 406
自动分拣系统 …… 406
包装 …… 407
销售包装 …… 407
内包装 …… 407
运输包装 …… 407
工业包装 …… 407
集装化 …… 407
物流模数 …… 407
货捆化 …… 407
框架化 …… 407
散装化 …… 407

运输管理

运输管理 …… 407
运输 …… 407
铁路运输 …… 407
国际铁路联运 …… 407
整车运输 …… 407
零担运输 …… 407
集装箱运输 …… 408
包裹运输 …… 408

公路运输 …… 408
水路运输 …… 408
船舶运输 …… 408
水运 …… 408
航空运输 …… 408
管道运输 …… 408
联合运输 …… 408
联运 …… 408
多式联运 …… 408
多式联运经营人 …… 408
国际多式联运 …… 408
集中托运 …… 408
大陆桥运输 …… 408
运输成本 …… 409
运输清单 …… 409
货运清单 …… 409
流通加工 …… 409
装载效率 …… 409
配送 …… 409
销售配送 …… 409
供应配送 …… 409
销售与供应一体化配送 …… 409
代存代供配送 …… 409
配送中心 …… 409
协同配送 …… 410
物流中心 …… 410
物流基地 …… 410
物流园区 …… 410

物流组织

物流组织 …… 410
采购管理 …… 410
供应商 …… 410
准时采购 …… 410
供应商管理 …… 410
产品选择指标权重方法 …… 410
Lehmann & O'Shaughnessy 方法 …… 411
常规订货产品 …… 411
过程问题产品 …… 411
性能问题产品 …… 411
行政问题产品 …… 411
采购流程 …… 411
招标采购 …… 411
供应链采购 …… 411
在线采购 …… 411
联盟采购 …… 411
注册采购师认证 …… 411
正式物流组织 …… 411
半正式物流组织 …… 411
非正式物流组织 …… 412

物流战略

物流战略 …… 412
物流战略管理 …… 412
快速反应 …… 412
有效客户反应 …… 412
电子订货系统 …… 412
企业物流重组 …… 412
延迟策略 …… 412
集中运输策略 …… 413
一体化物流 …… 413
准时制物流 …… 413
精益物流 …… 413
有形损耗 …… 413
无形损耗 …… 413
虚拟物流 …… 413
第三方物流 …… 413
合同物流 …… 413
增值物流服务 …… 413
融通仓 …… 413
第四方物流 …… 413

供应链管理

供应链管理 …… 414
供应链 …… 414
全球供应链 …… 414
全球网络供应链 …… 414
有效性供应链 …… 414
反应性供应链 …… 414
推式供应链 …… 414
拉式供应链 …… 414
牛鞭效应 …… 414
需求放大效应 …… 414
供应链合作关系 …… 414
供应协同 …… 415
预测协同 …… 415
库存协同 …… 415
生产能力协同 …… 415
事件管理 …… 415
先进生产计划与调度 …… 415
协同计划、预测与补给 …… 415
供应链物流管理 …… 415
自动订货 …… 415
预先发货通知 …… 415
交叉配送 …… 415
店铺直达 …… 415
供应链运作参考模型 …… 415
供应链管理成熟度 … 415
外包 …… 415
纵向一体化供应链管理 …… 416
横向一体化供应链管理 …… 416
敏捷供应链管理 …… 416

人力资源管理

人力资源管理 …… 417
战略人力资源管理 … 417
人事管理 …… 417
平等就业机会 …… 417

人力资源规划

人力资源规划 …… 417
类比 …… 417
标杆管理 …… 417
工作分析 …… 417
工作分析技术 …… 418
任务 …… 418
职责 …… 418
责任 …… 418
工作 …… 418
岗位 …… 418
职位 …… 418
岗位描述 …… 418
工作岗位职责说明书 …… 418
岗位说明书 …… 418
任职资格说明书 …… 418
胜任力 …… 418
岗位胜任力模型 …… 418
岗位分析问卷 …… 418
通用工作分析问卷 … 418
职位词典 …… 419
O * Net 系统 …… 419
关键事件法 …… 419
工作日志 …… 419
工作再设计 …… 419
工作特征模型 …… 419
工作轮换 …… 420
轮岗 …… 420
工作扩大化 …… 420
工作丰富化 …… 420
弹性工作时间 …… 420
组织人员流动模型 … 420
人力资源外包 …… 420
缩减规模 …… 420
主动离职 …… 420
跳槽 …… 420
被动离职 …… 420
人员需求比率分析 … 421
人员需求趋势分析 … 421
人员损耗分析 …… 421
技能清单 …… 421
人力资源供给的马尔可夫分析法 …… 421
流动可能性比例矩阵 …… 421
岗位替代图 …… 421
人力资源信息系统 … 421
HRIS …… 421

人力资源配置

核心员工 …… 421
应急人员 …… 421
招募 …… 421
内部招募 …… 422
工作布告 …… 422
外部招募 …… 422
招募渠道 …… 422
招聘广告 …… 422
猎头公司 …… 422
高级管理人员代理招募机构 …… 422
校园招募 …… 422
在线招募 …… 422
网上招募 …… 422
雇员举荐 …… 422
员工租赁 …… 422
候选人产出金字塔 … 422
选拔 …… 423
传记资料 …… 423
知识测验 …… 423
技能测验 …… 423
心理能力测验 …… 423
能力倾向测验 …… 423
职业兴趣测量 …… 423
工作动机测验 …… 423
诚实度测试 …… 423
安全意识测验 …… 423
药物测试 …… 424
品质倾向测验 …… 424
质量导向测验 …… 424
面试 …… 424
非结构化面试 …… 424
随机面试 …… 424
半结构化面试 …… 424
结构化面试 …… 424
行为面试 …… 424
寻找 BAR 法 …… 424
假行为事件 …… 424
情景面试 …… 424
情景模拟 …… 425
文件框 …… 425
无领导小组讨论 …… 425
角色扮演 …… 425
工作取样测试 …… 425
即席发言 …… 425
评价中心 …… 425
背景调查 …… 425

人力资源开发

人力资源开发 …… 425
培训 …… 425
入职培训 …… 426

培训需求分析 …… 426
组织分析 …… 426
任务分析 …… 426
个人绩效分析 …… 426
在职培训 …… 426
学徒式培训 …… 426
离岗培训 …… 426
讲授法 …… 426
案例培训 …… 426
行为模仿 …… 426
互动式视频培训 …… 426
培训效果评估 …… 426
培训项目评估四层次模型 …… 426
职业道路 …… 427
纵向职业通道 …… 427
横向职业通道 …… 427
职业计划 …… 427
职业发展 …… 427
职业周期理论 …… 427
职业锚理论 …… 427
人格—职业生涯匹配理论 …… 427
职业管理 …… 427
接班人计划 …… 427
管理继任计划 …… 427
管理发展计划 …… 428
职业高原 …… 428
玻璃天花板 …… 428
“快车道”晋升 …… 428
工作磨练 …… 428
顾问 …… 428
终身雇佣制 …… 428
年功序列制 …… 428

绩效管理

绩效指标 …… 428
关键绩效指标 …… 429
平衡记分卡 …… 429
SMART 原则 …… 429
360 度评价 …… 429
主观测量 …… 429
客观测量 …… 429
等级分配法 …… 429
量表评定法 …… 429
行为观察量表 …… 429
行为评定量表 …… 429
评估面谈 …… 429
宽厚性错误 …… 430
严厉性错误 …… 430
趋中性错误 …… 430

薪酬管理

薪酬管理 …… 430
报酬系统 …… 430
薪酬 …… 430
激励合约 …… 430
薪酬政策 …… 430
计件工资 …… 430
计件率 …… 430
计时工资 …… 430
技能工资 …… 430
薪酬调查 …… 430
类比工作 …… 431
工资等级 …… 431
工资幅度 …… 431
岗位评估技术 …… 431
岗位排序法 …… 431
岗位分类法 …… 431
薪资因素 …… 431
点排列法 …… 431
海氏法 …… 431
绩效工资 …… 431
激励性薪酬 …… 431
即期激励 …… 432
年度奖金 …… 432
佣金 …… 432
长期激励 …… 432
绩效分享计划 …… 432
收益分享计划 …… 432
成本节约计划 …… 432
限制性股票 …… 432
股票期权 …… 432
福利 …… 432
弹性津贴计划 …… 432
带薪休假 …… 432
补偿退休计划 …… 432
金色降落伞计划 …… 432
宽带薪酬 …… 433
延期薪酬 …… 433
斯坎龙计划 …… 433

管理职位名称

董事长 …… 433
首席执行官 …… 433
CEO …… 433
首席财务官 …… 433
CFO …… 433
首席运营官 …… 433
COO …… 433
首席信息官 …… 433
CIO …… 433
首席技术执行官 …… 433
CTO …… 433
首席知识官 …… 433
CKO …… 433
总裁 …… 433
总经理 …… 433
总监 …… 434
经理 …… 434
直线经理 …… 434
职能经理 …… 434
董事 …… 434
执行董事 …… 434
非执行董事 …… 434
外部董事 …… 434
内部董事 …… 434
车间主任 …… 434
拿摩温 …… 434

信 息 管 理

信息管理 …… 435

信息技术

信息技术 …… 435
硬件 …… 435
计算机 …… 435
电子计算机 …… 435
电脑 …… 435
个人数字助理 …… 435
主机 …… 435
终端 …… 435
外围设备 …… 435
输入设备 …… 435
输出设备 …… 435
接口 …… 435
中央处理器 …… 436
CPU …… 436
存储设备 …… 436
内存 …… 436
外存 …… 436
软件 …… 436
软件平台 …… 436
版本管理 …… 436
程序 …… 436
程序设计语言 …… 436
计算机语言 …… 436
系统软件 …… 436
系统程序 …… 436
操作系统 …… 436
应用软件 …… 436
应用程序 …… 436
管理应用软件 …… 436
开放源码软件 …… 436
软件危机 …… 436
摩尔定律 …… 436
数据管理 …… 437
数据 …… 437
数据结构 …… 437
数据库 …… 437
DB …… 437
关系型数据库 …… 437
数据库管理系统 …… 437
结构化查询语言 …… 437
SQL …… 437
数据库管理员 …… 437
多媒体 …… 437
文件 …… 437
数据字典 …… 437
数据模型 …… 437
数据挖掘 …… 437
多维分析 …… 437
数据仓库 …… 437
数据集市 …… 438

应用系统

计算机应用系统 …… 438
信息系统 …… 438
IS …… 438
业务处理系统 …… 438
业务流程 …… 438
工作流管理系统 …… 438
联机分析处理 …… 438
联机事务处理 …… 438
过程控制系统 …… 438
制造执行系统 …… 438
产品数据管理 …… 438
办公自动化系统 …… 438
计算机辅助过程规划 …… 438
计算机辅助设计 …… 438
计算机辅助制造 …… 438
销售点系统 …… 439
呼叫中心 …… 439
智能代理 …… 439
客户关系管理系统 …… 439
柔性制造系统 …… 439
管理信息系统 …… 439
决策支持系统 …… 439
智能决策支持系统 …… 439
群决策支持系统 …… 439
专家系统 …… 439
经理信息系统 …… 439
规则库 …… 439
模型库管理 …… 439
知识管理系统 …… 439
商业智能 …… 439
人工智能 …… 439
虚拟企业 …… 439
实时企业 …… 440
战略信息系统 …… 440
供应链管理系统 …… 440
业务流程再造 …… 440
企业流程重组 …… 440
业务流程改进 …… 440
企业资源规划 …… 440
计算机集成制造系统 …… 440
企业应用集成 …… 440
协同商务 …… 440

系统开发

系统开发 …… 440
软件开发 …… 440
系统开发方法学 …… 440
软件开发方法学 …… 440
开发技术 …… 440
计算机辅助软件工程 …… 440

CASE …… 441
计算机辅助系统工程 …… 441
软件开发环境 …… 441
集成开发环境 …… 441
可视化开发环境 …… 441
统一开发过程 …… 441
对象链接与嵌入 …… 441
分布式处理 …… 441
图形用户界面 …… 441
GUI …… 441
Java 平台 …… 441
爪哇平台 …… 441
统一建模语言 …… 441
数据流程图 …… 441
业务流程图 …… 441
正向工程 …… 442
逆向工程 …… 442
快速应用开发 …… 442
螺旋开发方法 …… 442
联合应用开发 …… 442
数据使用/产生矩阵 …… 442
跨平台开发 …… 442
项目计划评审技术 …… 442
开发方法 …… 442
关键成功因素法 …… 442
结构化方法 …… 442
结构化设计 …… 442
结构化问题 …… 442
半结构化问题 …… 442
非结构化问题 …… 442
面向对象方法 …… 442
OO 方法 …… 443
面向对象开发 …… 443
面向对象分析 …… 443
面向对象设计 …… 443
模型驱动开发 …… 443
原型法 …… 443
战略目标集转化法 …… 443
企业系统规划法 …… 443
生命周期法 …… 443
螺旋模型 …… 443
增量开发模型 …… 444
喷泉模型 …… 444
瀑布模型 …… 444
软件生命周期模型 …… 444
软件能力成熟模型 …… 444
面向服务的架构 …… 444
SOA …… 444
开发管理 …… 444
信息系统规划 …… 444
信息技术基础设施 …… 444
系统开发生命周期 …… 444
信息系统架构 …… 444
系统调查 …… 444
可行性分析 …… 445
需求管理 …… 445
需求分析 …… 445
系统分析 …… 445
系统设计 …… 445
系统综合 …… 445
系统实施 …… 445
系统测试 …… 445
系统切换 …… 445
并行切换 …… 445
系统评价 …… 445
时间驱动评价 …… 445
事件驱动评价 …… 445
系统维护 …… 445
程序员 …… 445
系统分析员 …… 445
架构设计师 …… 445
系统用户 …… 445
技术文档 …… 446
设计报告 …… 446
用户文档 …… 446
总拥有成本 …… 446
信息技术外包 …… 446
业务流程外包 …… 446
业务外包 …… 446
宕机 …… 446
灾备系统 …… 446

信息系统管理

信息系统管理 …… 446
信息资源管理 …… 446
国家信息基础设施 …… 446
信息安全管理体系 …… 446
信息化委员会 …… 447
信息中心 …… 447
主机托管服务 …… 447
信息系统审计 …… 447
信息化项目监理 …… 447
企业信息管理师 …… 447
信息系统审计师 …… 447
应用服务提供商 …… 447
信息化 …… 447
国家信息化 …… 447
企业信息化 …… 447
信息革命 …… 447
信息高速公路 …… 447
信息爆炸 …… 447
信息商品化 …… 447
信息产业 …… 448
信息技术产业 …… 448
信息服务业 …… 448
数字鸿沟 …… 448
信息鸿沟 …… 448
信息孤岛 …… 448
信息经济 …… 448
资讯经济 …… 448
IT 经济 …… 448
信息处理 …… 448
信息共享 …… 448
信息技术治理 …… 448
IT 治理 …… 448
信息技术控制目标 …… 448
国际标准化组织/国际电工技术委员会 27000 系列标准 …… 448
信息安全管理系统

(ISMS)标准族 …… 448
信息技术服务管理 … 448
信息技术基础架构库 …… 449
基础设施管理服务 … 449
信息技术能力 …… 449
信息技术黑洞 …… 449
信息技术生产率悖论 …… 449
计算机犯罪 …… 449
诺兰模型 …… 449
西诺特模型 …… 449
米切模型 …… 450
战略对应模型 …… 450
战略匹配模型 …… 450
技术接受模型 …… 450
任务技术适配模型 … 450
媒体丰富性理论 …… 450
信息系统成功模型 … 450

电子商务

电子商务 …… 450
网络 …… 450
通信系统 …… 451
无线通信 …… 451
因特网 …… 451
互联网 …… 451
万维网 …… 451
WWW …… 451
吉尔德定律 …… 451
广域网 …… 451
远程网 …… 451
WAN …… 451
局域网 …… 451
LAN …… 451
内联网 …… 451
外联网 …… 451
物联网 …… 451
主干网 …… 451
基干网 …… 451
公共数据网 …… 451
增值网络 …… 452
专用网 …… 452
带宽 …… 452
调制解调器 …… 452
网络管理员 …… 452
云计算 …… 452
私有云 …… 452
公有云 …… 452
网络拓扑结构 …… 452
客户机/服务器结构 …… 452
C/S …… 452
浏览器/服务器结构 …… 452
B/S …… 452
网络协议 …… 452
TCP/IP 协议 …… 452
传输控制协议/因特网互联协议 … 453
互联网协议地址 …… 453
IP 地址 …… 453
域名 …… 453
网址 …… 453
浏览器 …… 453
浏览程序 …… 453
点对点技术 …… 453
对等互联网络技术 … 453
网络安全 …… 453
黑客 …… 453
防火墙 …… 453
信息过滤 …… 453
公共密钥体系 …… 453
电子贸易 …… 453
梅特卡夫定律 …… 453
电子商务模式 …… 453
B2B …… 453
B2C …… 453
C2B …… 453
C2C …… 454
移动商务 …… 454
电子支付系统 …… 454
第三方支付 …… 454
数字签名 …… 454
电子政务 …… 454
新媒体 …… 454
社交媒体 …… 454
虚拟社区 …… 454
电子社区 …… 454
在线社区 …… 454
虚拟商品 …… 454
虚拟货币 …… 454
虚拟现实 …… 455
人工现实 …… 455
交互式网络电视 …… 455
IPTV …… 455
企业信息门户 …… 455
第一代万维网 …… 455
Web 1.0 …… 455
第二代万维网 …… 455
Web 2.0 …… 455
第三代万维网 …… 455
Web 3.0 …… 455
文件传输协议 …… 455
移动计算 …… 455
博客 …… 455
Blog …… 455
微博 …… 455
维基 …… 456
搜索引擎 …… 456
查询引擎 …… 456
即时通信 …… 456
电子邮件 …… 456
新闻组 …… 456
语音邮件 …… 456
网上推荐系统 …… 456
导航支持系统 …… 456
全球定位系统 …… 456
GPS …… 456
电子学习 …… 456
电子公告牌 …… 456
BBS …… 456

因特网服务提供商 … 456
因特网接入提供商 … 456
因特网内容提供商 … 456
软件即服务 …… 456
SaaS …… 457
平台即服务 …… 457
PaaS …… 457
基础设施即服务 …… 457
IaaS …… 457

国际商务

国际商务 …… 458

国际商务环境

国际商务环境 …… 458
全球化 …… 458
经济全球化 …… 458
市场全球化 …… 458
生产全球化 …… 458
区域经济一体化 …… 459
区域经济集团化 …… 459
优惠贸易安排 …… 459
自由贸易区 …… 459
关税同盟 …… 459
共同市场 …… 459
经济联盟 …… 459
完全经济一体化 …… 459
新兴市场 …… 459
“金砖四国” …… 459
BRICs …… 460
混合经济 …… 460
计划经济 …… 460
市场经济 …… 460
高语境文化 …… 460
低语境文化 …… 460
大陆法系 …… 460
英美法系 …… 460
换算风险 …… 460
会计风险 …… 460
经营风险 …… 460
政治风险 …… 460
没收 …… 461
征用 …… 461
国有化 …… 461

国际商务方式

国际商务方式 …… 461
国际经营合作 …… 461
国际承包工程 …… 461
交钥匙工程 …… 461
管理合同 …… 461
国际间接投资 …… 461
国际证券投资 …… 461
国际合作开发 …… 461
建设—经营—转让 … 461
BOT …… 462
许可贸易 …… 462
独占许可 …… 462
排他许可 …… 462
普通许可 …… 462
可转售许可 …… 462
分许可 …… 462
交叉许可 …… 462
国际新创企业 …… 462

国际贸易

重商主义 …… 462
绝对优势理论 …… 462
绝对成本理论 …… 462
绝对利益说 …… 463
相对优势理论 …… 463
比较成本理论 …… 463
比较利益说 …… 463
要素禀赋论 …… 463
赫克歇尔-俄林理论 …… 463
H－O理论 …… 463
国际产品生命周期理论 …… 463
里昂惕夫反论 …… 463
里昂惕夫之谜 …… 464
新要素贸易理论 …… 464
产业内贸易理论 …… 464
战略性贸易理论 …… 464
国家竞争优势模型 … 464
钻石模型 …… 464
国际贸易 …… 464
世界贸易 …… 464
对外贸易 …… 464
进出口贸易 …… 464
绝对优势 …… 464
绝对利益 …… 465
相对优势 …… 465
比较优势 …… 465
相对利益 …… 465
要素禀赋 …… 465
出口管理公司 …… 465
出口贸易公司 …… 465
出口贸易 …… 465
输出贸易 …… 465
进口贸易 …… 465
输入贸易 …… 465
间接出口 …… 465
直接出口 …… 465
复出口 …… 465
复进口 …… 465
过境贸易 …… 465
直接贸易 …… 465
间接贸易 …… 465
转口贸易 …… 465

自由结汇贸易 …… 465
现汇贸易 …… 465
易货贸易 …… 465
换货贸易 …… 465
水平贸易 …… 465
垂直贸易 …… 466
“三来一补” …… 466
加工贸易 …… 466
来料加工 …… 466
进料加工 …… 466
出料加工 …… 466
来样加工 …… 466
来件装配 …… 466
补偿贸易 …… 466
服务贸易 …… 466
国际技术贸易 …… 466
产业内贸易 …… 466
有形贸易 …… 466
无形贸易 …… 466
总贸易 …… 467
专门贸易 …… 467
对外贸易地理方向 … 467
对外贸易地区分布
或国别结构 …… 467
国际贸易地理方向 … 467
国际贸易地区分布 … 467
对外贸易商品结构 … 467
国际贸易商品结构 … 467
外贸依存度 …… 467
贸易条件 …… 467
交换比价 …… 467
贸易比价 …… 467
贸易差额 …… 467
贸易顺差 …… 468
贸易逆差 …… 468
对外贸易值 …… 468
对外贸易量 …… 468
贸易利得 …… 468
贸易创造 …… 468
贸易转向 …… 468
原产地效应 …… 468
原产地 …… 468
品牌原产地 …… 468
平行进口 …… 468
成本、保险加运费
价 …… 468
到岸价 …… 469
CIF …… 469
运费加保险费价 …… 469
CIP …… 469
承运人 …… 469
成本加运费价 …… 469
CFR …… 469
运费价 …… 469
CPT …… 469
船上交货价 …… 469
离岸价 …… 469
FOB …… 469
货交承运人价 …… 469
FCA …… 469
出口导向 …… 469
进口替代 …… 469
战略性贸易政策 …… 469
最惠国待遇 …… 470
国民待遇 …… 470
普遍优惠制 …… 470
普惠制 …… 470
倾销 …… 470
保税区 …… 470
出口加工区 …… 470
出口补贴 …… 470
出口信贷 …… 470
外汇倾销 …… 470
国际贸易壁垒 …… 470
关税壁垒 …… 470
关税 …… 470
从量税 …… 470
从价税 …… 470
混合税 …… 470
复合税 …… 471
选择税 …… 471
差价税 …… 471
差额税 …… 471
普通税 …… 471
最惠国待遇税 …… 471
普惠税 …… 471
特惠税 …… 471
有效关税率 …… 471
有效保护率 …… 471
名义关税率 …… 471
名义保护率 …… 471
进口税 …… 471
出口税 …… 471
过境税 …… 471
通过税 …… 471
非关税壁垒 …… 471
进口配额 …… 471
绝对配额 …… 471
关税配额 …… 471
配额租金 …… 471
自愿出口限制 …… 471
进口许可证制 …… 471
外汇管制 …… 471
反倾销政策 …… 471
反倾销税 …… 472
反补贴税 …… 472
国际保理业务 …… 472
信用证 …… 472
L/C …… 472
提单 …… 472
B/L …… 472
发盘 …… 472
发价 …… 472
还盘 …… 472
还价 …… 472
接受 …… 472
仲裁 …… 472
汇付 …… 472
汇款 …… 472
电汇 …… 472
T/T …… 472
信汇 …… 472
M/T …… 472

票汇 …… 472
D/D …… 472
托收 …… 472
付款交单 …… 472
D/P …… 472
承兑交单 …… 473
D/A …… 473
原产地证 …… 473
C/O …… 473

国际直接投资

垄断优势理论 …… 473
内部化理论 …… 473
国际生产折衷理论 … 473
投资发展路径理论 … 473
边际产业扩张论 …… 474
小规模技术理论 …… 474
技术本土化理论 …… 474
技术创新产业升级论 …… 474
国际直接投资 …… 474
对外直接投资 …… 474
对外直接投资企业 … 474
横向对外直接投资 … 475
后向纵向对外直接投资 …… 475
前向纵向对外直接投资 …… 475
对外直接投资存量 … 475
对外直接投资流量 … 475
对外直接投资流入 … 475
对外直接投资流出 … 475
新建投资 …… 475
绿地投资 …… 475
购并投资 …… 475
吸收合并 …… 475
新设合并 …… 475
控股合并 …… 475
合资企业 …… 475
合作企业 …… 475
契约式合营企业 …… 475
外资企业 …… 475
外商独资企业 …… 475
所有权优势 …… 475
内部化优势 …… 475
区位优势 …… 475

跨国公司

跨国公司 …… 475
母国 …… 476
东道国 …… 476
母公司 …… 476
子公司 …… 476
分公司 …… 476
全资子公司 …… 476
避税地公司 …… 476
国际战略联盟 …… 476
跨国战略联盟 …… 476
国际战略 …… 476
多国战略 …… 476
全球战略 …… 476
跨国战略 …… 477
本国中心主义 …… 477
母国中心主义 …… 477
本国中心主义人员配备 …… 477
多中心主义 …… 477
多中心主义人员配备 …… 477
地区中心主义 …… 477
区域中心主义 …… 477
全球中心主义 …… 477
全球中心主义人员配备 …… 477
外派人员 …… 477
外派经理 …… 477
外派失败 …… 477
全球学习 …… 477
出口部结构 …… 477
国外子公司结构 …… 477
母子结构 …… 478
国际部结构 …… 478
全球职能结构 …… 478
全球产品结构 …… 478
全球地区结构 …… 478
全球混合结构 …… 478
全球矩阵结构 …… 478
跨国网络结构 …… 478
文化移情 …… 478
文化敏感性训练 …… 478
自我参照标准 …… 479

创 业 学

创业学 …… 480

创业管理

创业管理 …… 480
创业 …… 480
企业家 …… 480
企业家精神 …… 480
创业家精神 …… 480
创业者 …… 480
创业团队 …… 480
创业过程 …… 481
集体创业 …… 481
创业风险 …… 481
孵化器 …… 481
初创期管理 …… 481
快速成长控制 …… 481
组织调整 …… 481

信息规划和控制 …… 481
创业者资源 …… 482
延期付款计划 …… 482
收获战略 …… 482
创业情结 …… 482
创业动机 …… 482
企业内创业 …… 482
国际创业 …… 482
合伙创业 …… 482

商业计划

商业计划 …… 483
行动计划 …… 483
行路图 …… 483
计划制定 …… 483
计划实施 …… 483
市场营销计划 …… 483
组织计划 …… 483
财务计划 …… 483
创意 …… 483
创意激发 …… 483
环境评估 …… 484
市场机会 …… 484
市场机会识别 …… 484
市场机会筛选 …… 484
产品计划及开发过程 …… 484
创业天使 …… 484
非常规风险资本市场 …… 484
风险基金 …… 484
创业基金 …… 484
小企业管理协会(SBA)贷款 …… 484

技术创新管理

技术创新管理 …… 486

技术创新

创新 …… 486
技术创新 …… 486
库恩学说 …… 486
波普尔学说 …… 486
A－U 学说 …… 487
布赖特学说 …… 487
库珀学说 …… 487
创新双螺旋线学说 … 487
萨哈尔学说 …… 487
熊彼特学说 …… 488
创造性毁灭学说 …… 488
技术推力论 …… 488
技术推动论 …… 488
市场拉力论 …… 488
市场拉动论 …… 488
技术 …… 488
基本技术 …… 488
新兴技术 …… 489
快步技术 …… 489
关键技术 …… 489
高技术 …… 489
折断性技术 …… 489
破坏性技术 …… 489
颠覆性技术 …… 489
技术突变 …… 489
技术生命周期 …… 489
技术的前样品阶段 … 489
技术的问世阶段 …… 490
技术的成熟阶段 …… 490
技术的常规化阶段 … 490
技术的过时阶段 …… 490
技术成长曲线 …… 490
技术发展的包络曲线 …… 490
技术不连续 …… 490
技术演变 …… 491
技术替代 …… 491
技术不确定性 …… 491
技术成果不确定性 … 491
市场不确定性 …… 491
商业不确定性 …… 491
研究与试验发展 …… 491
研究与发展 …… 491
基础研究 …… 491
应用研究 …… 491
试验发展 …… 491
研究与发展管理 …… 491
研发管理 …… 491
技术创新基础 …… 491
技术基础 …… 492
技术圈 …… 492
技术/市场矩阵 …… 492
技术规划 …… 492
技术转移 …… 492
技术纵向转移 …… 492
技术横向转移 …… 492
领先用户 …… 492
NIH 综合征 …… 492
非我发明综合征 …… 492
正反馈产品 …… 492
油灰-黏土原理 …… 492
T 型技能 …… 493

技术战略

技术战略 …… 493
革命型创新 …… 493
突进型创新 …… 493

激进型创新 …… 493
步进型创新 …… 493
渐进型创新 …… 493
产品创新 …… 493
过程创新 …… 493
架构创新 …… 493
元件创新 …… 493
用户开发型创新 …… 493
用户主导型创新 …… 493
创新连锁方程 …… 493
创新链 …… 493
创新增值链 …… 494
创新制度化 …… 494
再创新 …… 494
创新源 …… 494
互补性创新 …… 494
补充性创新 …… 494
技术许可 …… 494
技术许可证 …… 494
技术许可证服务 …… 494
吸收能力 …… 494
技术独占性 …… 494
互补性资产 …… 494
补充性资产 …… 495
创造性氛围 …… 495
创造性共生 …… 495
创造性毁灭 …… 495
动态保守主义 …… 495
主导设计 …… 495
QWERTY 现象 …… 495
强健设计 …… 495
稳健设计 …… 495
贫瘠设计 …… 495
新兴创新型公司 …… 496
技术领先战略 …… 496
技术跟随战略 …… 496
技术模仿战略 …… 496
技术依赖战略 …… 496
技术吸收战略 …… 496
阻断战略 …… 496
快跑战略 …… 496

知识产权

知识产权 …… 497
知识财产 …… 497
知识财产权 …… 497
发明 …… 497
实用新型 …… 497
外观设计 …… 497
专利 …… 497
专利权 …… 497
发明专利 …… 497
实用新型专利 …… 497
外观设计专利 …… 497
新颖性 …… 497
创造性 …… 497
实用性 …… 497
著作权 …… 498
版权 …… 498
商标权 …… 498
商业秘密 …… 498
合同研发 …… 498
知识型产品 …… 498

技术预测

技术预测 …… 498
未来学 …… 498
未来研究 …… 498
未来预测学 …… 498
预测学 …… 498
收敛思维 …… 498
辐合性思维 …… 499
求同思维 …… 499
发散思维 …… 499
求异思维 …… 499
纵向思维 …… 499
垂直思维 …… 499
侧向思维 …… 499
横向思维 …… 499
库恩范式 …… 499
库恩科学范式 …… 499
技术路标 …… 499
脚本法 …… 499
复合预测法 …… 499
情景描述法 …… 499
环境审计 …… 499
技术监察 …… 499
技术评估 …… 500
直观预测法 …… 500
费希尔-普赖替代
模型 …… 500
空缺分析法 …… 500
交叉影响分析法 …… 500
包络曲线法 …… 500
形态分析法 …… 500
相关图法 …… 500
Q 分类法 …… 500
收益-成本指数法 …… 501
风险分析法 …… 501
风险-回报轮廓图 …… 501
技术组合分析 …… 501
VIDE 分析 …… 501

项 目 管 理

项目整体管理

项目管理 …… 503
项目整体管理 …… 503
应用领域 …… 503
基准计划 …… 503
项目基线 …… 503
变更控制委员会 …… 504
章程 …… 504
控制 …… 504
纠正措施 …… 504
监测 …… 504
项目阶段 …… 504
大型项目 …… 504
项目 …… 504
项目章程 …… 505
项目生命周期 …… 505
项目管理知识体系 … 505
项目管理专业人员 … 505
项目管理软件 …… 505
项目计划 …… 505
项目计划编制 …… 506
项目计划实施 …… 506
项目计划制定 …… 506
S 曲线 …… 506
项目干系人 …… 506
子项目 …… 506

项目范围管理

项目范围管理 …… 506
账目编码 …… 507
可交付成果 …… 507
启动 …… 507
范围 …… 507
产品范围 …… 507
项目范围 …… 507
范围基准计划 …… 507
范围变更 …… 507
范围变更控制 …… 507
范围定义 …… 507
范围计划编制 …… 508
范围核实 …… 508
工作分解结构 …… 508
工作包 …… 508

项目时间管理

项目时间管理 …… 508
活动 …… 509
活动定义 …… 509
活动描述 …… 509
活动历时估算 …… 509
双代号网络图 …… 509
箭线图法 …… 509
单代号网络图 …… 509
前导图法 …… 509
活动排序 …… 509
实际完成日期 …… 510
实际开始日期 …… 510
箭线 …… 510
逆推法 …… 510
基准计划完成时间 … 510
基准计划开始时间 … 510
日历单位 …… 510
要素 …… 510
约束 …… 510
赶工 …… 510
关键活动 …… 510
关键路径 …… 510
关键路径法 …… 511
当前完成日期 …… 511
当前开始日期 …… 511
依赖关系 …… 511
虚拟活动 …… 511
工期 …… 511
工期压缩 …… 511
最早完成日期 …… 511
最早开始日期 …… 511
元素 …… 511
节点图 …… 511
快速跟进 …… 512
完成日期 …… 512
完成-完成 …… 512
开始-开始 …… 512
开始-完成 …… 512
完成-开始 …… 512
浮动时间 …… 512
正推法 …… 512
自由浮动时间 …… 512
甘特图 …… 512
横道图 …… 512
条形图 …… 512
图形评审技术 …… 512
集合活动 …… 513
铛锒儿 …… 513
滞后 …… 513
最晚完成日期 …… 513
最晚开始日期 …… 513
超前 …… 513
投入水平 …… 513
资源平衡 …… 513
有限资料进度计划 … 513
联系 …… 513
逻辑 …… 513
逻辑图 …… 513
逻辑关系 …… 513
回路 …… 513
里程碑 …… 513
里程碑进度计划 …… 514

关键事件进度计划 … 514
主进度计划 …… 514
次关键活动 …… 514
准关键活动 …… 514
网络 …… 514
网络分析 …… 514
网络逻辑 …… 514
节点 …… 514
重叠 …… 514
路径 …… 514
网络路径 …… 514
路径趋同 …… 514
路径汇聚 …… 515
路径时差 …… 515
自由时差 …… 515
评审技术 …… 515
计划完成日期 …… 515
进度计划完成日期 … 515
计划开始日期 …… 515
进度计划开始时间 … 515
前导关系 …… 515
前导活动 …… 515
计划评审技术 …… 515
项目网络图 …… 515
项目进度计划 …… 516
进度计划 …… 516
剩余历时 …… 516
进度分析 …… 516
进度压缩 …… 516
进度计划控制 …… 516
进度计划编制 …… 516
时差 …… 516
开始日期 …… 516
子网络 …… 516
后续活动 …… 516
目标完成日期 …… 516
目标进度计划 …… 516
时标网络图 …… 517
总时差 …… 517
工作项 …… 517

项目成本管理

项目成本管理 …… 517
真实成本 …… 517
预算估算 …… 517
成本预算 …… 517
成本控制 …… 517
成本估算 …… 517
确定性估算 …… 517
人工量 …… 517
估算 …… 518
全寿命周期成本计算 …… 518
全面成本 …… 518
数量级估算 …… 518
参数估算编制 …… 518
资源计划编制 …… 518
返工 …… 518
价值工程 …… 518
已完成工作实际成本 …… 518
行政收尾 …… 518
完工预算 …… 518
已完成工作预算成本 …… 518
挣值 …… 518
控制账目计划 …… 518
计划工作预算成本 … 518
控制核算计划 …… 518
成本执行指数 …… 519
成本偏差 …… 519
挣值管理 …… 519
完工估算 …… 519
完工尚需估算 …… 519
例外计划报告 …… 519
预计最终成本 …… 519
信息发送 …… 519
综合成本 …… 519
完成百分比 …… 519
绩效测量基准 …… 519
计划值 …… 519
进度计划执行指数 … 519
进度偏差 …… 519
技术绩效测量 …… 519

项目质量管理

项目质量管理 …… 519
等级 …… 520
质量保证 …… 520
质量控制 …… 520
质量计划编制 …… 520

项目人力资源管理

项目人力资源管理 … 520
职责矩阵 …… 520
任务职责矩阵 …… 520
职能组织 …… 521
矩阵组织 …… 521
强矩阵组织 …… 521
项目矩阵组织 …… 521
弱矩阵组织 …… 521
职能矩阵组织 …… 521
组织分解结构 …… 521
组织的计划编制 …… 521
项目管理队伍 …… 521
项目经理 …… 521
项目成员 …… 521
项目型组织 …… 521
责任分配矩阵 …… 522
职责表 …… 522
队伍组建 …… 522

项目沟通管理

项目沟通管理 …… 522
沟通计划编制 …… 522
综合变更控制 …… 522
执行报告 …… 522
数据日期 …… 522

项目风险管理

项目风险管理 …… 522
假设分析 …… 523
缓冲物 …… 523
储备 …… 523
检查表 …… 523
应急费用 …… 523
不可预见费用 …… 523
应急计划编制 …… 523
应急储备 …… 523
减轻风险 …… 523
概率与影响矩阵 …… 523
定性风险分析 …… 523
定量风险分析 …… 523
储备金 …… 523
残留风险 …… 524
风险事件 …… 524
风险识别 …… 524
权变 …… 524
风险 …… 524
风险接受 …… 524
风险规避 …… 524
风险类别 …… 524
风险数据库 …… 524
风险管理计划 …… 524
风险管理计划编制 … 524
风险转移 …… 524
合伙分担风险 …… 524
风险监控 …… 524
风险应对计划 …… 525
风险应对计划编制 … 525
范围说明 …… 525
间接风险 …… 525
触发器 …… 525

项目采购管理

项目采购管理 …… 525
合同 …… 525
合同管理 …… 525
成本加固定费合同 … 525
成本加奖励合同 …… 526
固定总价合同 …… 526
固定总价加奖励费
合同 …… 526
投标邀请书 …… 526
采购计划编制 …… 526
邀请提交建议书 …… 526
邀请报价 …… 526
保留金 …… 527
预留款 …… 527
应该成本估计 …… 527
询价 …… 527
编制询价计划 …… 527
工作说明 …… 527
供方选择 …… 527

知 识 管 理

知识管理 …… 528

知识经济

知识经济 …… 528
知识 …… 528
信息 …… 528
知识的分类 …… 529
显性知识 …… 529
隐性知识 …… 529
隐含经验类知识 …… 529
专门知识 …… 529
通用知识 …… 529
知识资源 …… 529
知识市场 …… 529
知识竞争 …… 529
知识生产力 …… 530
创造力 …… 530
个人创造力 …… 530
组织创造力 …… 530
知识螺旋 …… 530
知识生命周期 …… 530
知识社会 …… 530
信息社会 …… 530
知识经济测定指标 … 530
知识产业 …… 531
知识资产 …… 531
市场资产 …… 531
人力资产 …… 531
基础结构资产 …… 531
知识产权资产 …… 531
知识投资报酬率 …… 531
知识工作者 …… 531
知识创新理论 …… 531
国家知识创新体系 … 532

知识管理

知识型组织 …… 532
知识密集型企业 …… 532
学习型组织 …… 532
单回路学习 …… 532
双回路学习 …… 532
知识网络 …… 532
内部知识网络 …… 533
外部知识网络 …… 533
知识联盟 …… 533
虚拟组织 …… 533
知识工程师 …… 533
知识分析师 …… 533
知识干事 …… 533

知识工人 …… 533
知识团队 …… 533
知识管理平台 …… 533
知识库 …… 533
知识图 …… 534
知识产品 …… 534
知识管理模式 …… 534
知识管理成熟度模型 …… 534
客户知识管理 …… 534
知识过程 …… 534
知识发现 …… 534
知识获取 …… 534
知识转移 …… 534
知识共享 …… 535
知识创新 …… 535
知识管理步骤 …… 535
知识审计 …… 535
知识管理项目 …… 535
组织学习 …… 535
组织记忆 …… 535
个体学习 …… 535
组织学习机制 …… 536

商务谈判

商务谈判 …… 537
合作型谈判 …… 537
对立型谈判 …… 537
竞争型谈判 …… 537
输赢型谈判 …… 537
硬式谈判 …… 537
软式谈判 …… 537
让步谈判 …… 537
柔性谈判 …… 537
柔道谈判法 …… 537
客座谈判 …… 537
主座谈判 …… 537
第三地谈判 …… 537
多边谈判 …… 537
谈判的需要理论 …… 538
谈判结构理论 …… 538
模拟谈判模式 …… 538
原则谈判法 …… 538
哈佛谈判法 …… 538
谈判力 …… 538
谈判协议最佳替代方案 …… 538
BATNA …… 538
保留价值 …… 538
保留价格 …… 539
渴望价值 …… 539
渴望价格 …… 539
可达成协议的空间 … 539
ZOPA …… 539
固有利益 …… 539
工具利益 …… 539
创造价值 …… 539
索取价值 …… 539
相机性协议 …… 539
单一谈判文本 …… 539
讨价还价 …… 540
谈判底线 …… 540
最后通牒 …… 540
谈判心理战 …… 540
拒绝谈判 …… 540
白脸-黑脸战术 …… 540
虚晃一枪战术 …… 540
吹毛求疵战术 …… 540
“解决后的解决”策略 …… 540
畸高/畸低策略 …… 541

公共管理

公共行政

行政管理 …… 542
公共行政 …… 542
行政组织 …… 542
行政目标 …… 542
行政领导 …… 542
行政沟通 …… 542
行政权力 …… 542
行政决策 …… 543
财务行政 …… 543
公共财政 …… 543
人事行政 …… 543
行政发展 …… 543
行政效率 …… 543
行政区划 …… 543
城市行政 …… 543
市政管理 …… 543
行政机构 …… 543
领导机构 …… 544
决策机构 …… 544
咨询机构 …… 544
职能机构 …… 544
执行机构 …… 544
辅助机构 …… 544
办公机构 …… 544

信息机构 …… 544
政府 …… 544
中央政府 …… 544
地方政府 …… 544
派出机构 …… 544
行政公署 …… 544
街道办事处 …… 545
区公所 …… 545
居民委员会 …… 545
村民委员会 …… 545
行政首长负责制 …… 545
委员会制 …… 545
合议制 …… 545
行政体制 …… 545
行政改革 …… 545
行政裁量 …… 545
行政干预 …… 546
行政国家 …… 546
行政授权 …… 546
行政信息 …… 546
行政立法 …… 546
职权立法 …… 546
授权立法 …… 546
执行性立法 …… 547
创制性立法 …… 547
中央行政立法 …… 547
地方行政立法 …… 547
法规性行政立法 …… 547
规章性行政立法 …… 547
行政立法效力 …… 547
行政立法体制 …… 547
行政立法权限 …… 547
行政立法监督 …… 548
行政法规 …… 548
行政规章 …… 548
地方性法规 …… 548
行政规范性文件 …… 548
行政程序 …… 548
行政执法 …… 548
行政制裁 …… 548
行政仲裁 …… 549
行政责任 …… 549
行政调解 …… 549
行政复议 …… 549
行政诉讼 …… 549
行政司法 …… 549
行政违法 …… 549
行政诱导 …… 549
行政处分 …… 549
行政处罚 …… 550
行政救济 …… 550
行政监督 …… 550
行政督察 …… 550
行政纠错 …… 550
行政防护 …… 550
行政监督系统 …… 550
一般行政监督系统 … 551
专门行政监督系统 … 551
行政指派监督 …… 551
行政指导监督 …… 551
行政评价监督 …… 551
一般监督 …… 552
专门监督 …… 552
行政监察 …… 552
审计监督 …… 552
预防腐败监督 …… 552
行政监察制度 …… 552
议会监察制度 …… 552
政府监察制度 …… 552
监察院制度 …… 552
行政文化 …… 552
美国行政文化 …… 552
英国行政文化 …… 553
德国行政文化 …… 553
日本行政文化 …… 553
行政经费 …… 553
行政机关管理 …… 553
机关行政管理 …… 553
机关事务管理 …… 553
后勤管理 …… 553
总务管理 …… 553
行政文书 …… 553
档案管理 …… 553
档案信息化 …… 553
会议管理 …… 554
市政职能 …… 554
城市化 …… 554
向心型城市化 …… 554
离心型城市化 …… 554
逆城市化 …… 554
国际化城市 …… 554
大都市区 …… 554
城市规模 …… 555
直辖市 …… 555
副省级市 …… 555
地级市 …… 555
县级市 …… 555
市政体制 …… 555
市长议会制 …… 555
议会市长制 …… 555
市议会制 …… 555
市经理制 …… 555
城市经理 …… 556
城市规划 …… 556
城市公共设施 …… 556
城市基础设施 …… 556
城市灾害管理 …… 556
城市社区 …… 556
城市竞争力 …… 556
城市文化 …… 556
政治行政二分法 …… 556
企业家政府理论 …… 557
行政生态学 …… 557
融合行政模式 …… 557
衍射行政模式 …… 557
棱柱行政模式 …… 558
新公共管理 …… 558
整体性治理 …… 558
服务型政府 …… 558
有限政府模式 …… 559
治理 …… 559
善治 …… 559
多中心治理理论 …… 559

民主行政理论 …… 559

公共政策

公共政策 …… 559
政策制定 …… 559
政策规划 …… 560
政策目标 …… 560
政策合法化 …… 560
政策分析 …… 560
政策执行 …… 560
政策执行者 …… 560
政策调整 …… 560
政策评估 …… 560
政策终结 …… 561
政策环境 …… 561
政策选择 …… 561
政策设计 …… 561
政策问题 …… 561
政策议程 …… 561
政策议程模型 …… 561
系统议程 …… 561
政府议程 …… 561
总政策 …… 562
基本政策 …… 562
具体政策 …… 562
小组意识决策理论 … 562
团体平衡决策 …… 562
博弈决策理论 …… 563
理性决策模式 …… 563
渐进决策模式 …… 563
综合扫描决策理论 … 563
系统决策理论 …… 563
政策周期理论 …… 563
政策效力 …… 563
政策倡导 …… 563
博尔达计数 …… 563
孔多塞标准 …… 564
同意表决法 …… 564
正负表决法 …… 564
等级决定原则 …… 564
否定表决法 …… 564

行政伦理

行政伦理学 …… 564
行政伦理 …… 564
行政道德 …… 564
公共利益 …… 564
责任 …… 565
主观责任 …… 565
客观责任 …… 565
信念伦理 …… 565
责任伦理 …… 565
公共行政中的公民
精神 …… 565
道义论行动模式 …… 565
后果论行动模式 …… 566
寻租 …… 566
行贿 …… 566
受贿 …… 566
检举 …… 566
行政人的伦理自主 … 566
组织伦理 …… 566
典型官僚制的行政
伦理 …… 566
腐败性组织文化 …… 566
纽伦堡原则 …… 567
国际城市管理伦理
规范 …… 567
内部控制论 …… 567
外部控制论 …… 567
行政人的道德发展 … 567

公务员制度

国家人事制度 …… 567
国家公务员制度 …… 568
公务员制度 …… 568
文官制度 …… 568
两官分途原则 …… 568
文官中立原则 …… 568
功绩制原则 …… 568
恩宠制 …… 568
猎官制 …… 568
分赃制 …… 568
政治分赃制 …… 568
干部人事制度 …… 568
国家干部 …… 568
国家公务员 …… 569
文官 …… 569
公务员 …… 569
中国公务员 …… 569
政务官 …… 569
事务官 …… 569
英国常任文官 …… 569
业务官 …… 569
法国国家公务员 …… 569
美国联邦政府雇员 … 569
美国高级行政职位 … 569
国家行政机关 …… 570
公法人 …… 570
公务法人 …… 570
公务员分类制度 …… 570
职位分类制 …… 570
职门 …… 571
职类 …… 571
职组 …… 571
职系 …… 571
职级 …… 571
职等 …… 571
品位分类制 …… 571
行政编制 …… 571
任用制度 …… 571
公务员录用 …… 571
考任制 …… 571
考试录用制 …… 572
委任制 …… 572
选任制 …… 572
聘任制 …… 572
合同聘任制 …… 572
公务员任免 …… 572
辞职 …… 572

引咎辞职 …… 572
责令辞职 …… 572
辞退 …… 572
退休 …… 572
提前退休 …… 572
职务升降 …… 572
功绩晋升制 …… 573
年资晋升制 …… 573
越级晋升制 …… 573
委任晋升制 …… 573
考试晋升制 …… 573
招聘晋升制 …… 573
职务降低 …… 573
薪资降低 …… 573
公务员交流 …… 573
调任 …… 573
转任 …… 573
挂职锻炼 …… 573
任职回避 …… 574
职务回避 …… 574
地域回避 …… 574
公务回避 …… 574
培训制度 …… 574
初任培训 …… 574
职前培训 …… 574
任职培训 …… 574
晋升培训 …… 574
在职培训 …… 574
委托培训 …… 575
部内培训 …… 575
部际培训 …… 575
交流培训 …… 575
人员交流培训 …… 575
经验交流培训 …… 575
学徒式培训 …… 575
工作培训 …… 575
离岗培训 …… 575
案例培训 …… 575
自选培训 …… 575
行政学院 …… 575
考核制度 …… 575
考绩制度 …… 575
提前警告 …… 575
奖惩制度 …… 575
精神奖励 …… 576
荣誉奖励 …… 576
物质奖励 …… 576
晋升奖励 …… 576
精神惩戒 …… 576
警告 …… 577
记过 …… 577
实质惩戒 …… 577
停算年资 …… 577
公务员权利义务 …… 577
申诉权 …… 577
控告权 …… 577
惠特利委员会制度 … 578
美国公共工会制度 … 578
公务员纪律 …… 578

社会保障

社会保障 …… 578
社会保险 …… 578
养老保险 …… 579
普通型养老保险 …… 579
投保资助型养老保险 …… 579
强制储蓄型养老保险 …… 579
国家统筹型养老保险 …… 579
医疗保险 …… 580
国家医疗保险模式 … 580
社会医疗保险模式 … 580
商业医疗保险模式 … 580
强制储蓄医疗保险模式 …… 580
合作医疗保险模式 … 580
工伤保险 …… 581
失业保险 …… 581
生育保险 …… 581
社会救助 …… 581
社会医疗救助 …… 581
城市居民最低生活保障制度 …… 581
农村居民最低生活保障制度 …… 581
社会优抚 …… 581
军人社会保险 …… 581
军人社会福利 …… 582
军人社会救助 …… 582
社会福利 …… 582
社会互助 …… 582
社区社会保障 …… 582
社区社会保障管理 … 582
社会保障模式 …… 582
个人储蓄积累型社会保障 …… 582
全民福利型社会保障 …… 582
社会保险型社会保障 …… 582
强制自保型社会保障 …… 583
国家保障型社会保障 …… 583
社会保障管理体制 … 583
社会保障基金 …… 583
社会保障基金管理 … 583
社会保障财务管理 … 583
社会保障水平 …… 583

教育管理

教育管理 …… 583
教育行政管理 …… 583
教育行政机构 …… 584
教育部 …… 584
地方教育行政机构 … 584
学校管理 …… 584
教育行政体制 …… 584
中央集权制教育行

政 …… 584
地方分权制教育行政 …… 584
教育政策 …… 584
教育法规 …… 585
教师编制管理 …… 585
德育管理 …… 585
课程管理 …… 585
课程管理体制 …… 585
课程计划管理 …… 585
课程规划管理 …… 585
课程标准管理 …… 586
教材管理 …… 586
教学管理 …… 586
教学计划管理 …… 586
教学组织管理 …… 586
教学质量管理 …… 586
教育经费 …… 586
教育经费管理 …… 586
教育财政预算 …… 586
教育决算 …… 587
生均教育经费指数 … 587
教育税收 …… 587
教育审计 …… 587
教育会计 …… 587
教育经费分配原则 … 587
教育经费分配方式 … 588
教育评价 …… 588
宏观教育评价 …… 588
中观教育评价 …… 588
微观教育评价 …… 588
自我教育评价 …… 588
内部教育评价 …… 588
他人教育评价 …… 588
外部教育评价 …… 588
终结性教育评价 …… 588
形成性教育评价 …… 588
诊断性教育评价 …… 588
教育评价模式 …… 589
目标导向教育评价模式 …… 589
决策-管理导向教育评价模式 …… 589
应答教育评价模式 … 589
教育科研管理 …… 589
教育科研计划管理 … 589
教育科研成果管理 … 589
教育科研成果推广应用 …… 590

卫生事业管理

卫生事业 …… 590
卫生事业管理 …… 590
卫生系统 …… 590
卫生保健制度 …… 590
医政管理 …… 590
药政管理 …… 590
药品管理 …… 590
药品监督管理 …… 591
医务工作职业道德 … 591
医学道德 …… 591
医业道德 …… 591
医德 …… 591
卫生资源 …… 591
卫生人力资源 …… 591
卫生费用 …… 591
卫生财力资源 …… 591
卫生物力资源 …… 591
卫生信息 …… 591
卫生规划 …… 591
区域卫生规划 …… 591
卫生政策 …… 592
卫生组织 …… 592
卫生行政组织 …… 592
国家卫生部 …… 592
卫生事业组织 …… 592
卫生业务组织 …… 592
群众性卫生组织 …… 592
农村基层卫生管理 … 592
卫生服务 …… 593
卫生服务需求 …… 593
卫生服务供给 …… 593
卫生服务市场 …… 593
卫生服务利用 …… 593
卫生监督 …… 593
计划性卫生体制 …… 593
市场性卫生体制 …… 594
卫生经济管理 …… 594
卫生经济政策 …… 594
卫生经济学 …… 594
医院管理 …… 594
医疗质量 …… 594
医疗安全 …… 594
医疗纠纷 …… 594
医疗事故 …… 594

土地资源管理

土地 …… 595
土地类型 …… 595
土地资源 …… 595
土地资产 …… 595
地产 …… 595
土地管理 …… 595
土地管理制度 …… 595
土地权属管理 …… 595
土地制度 …… 595
土地政策 …… 596
土地所有权制度 …… 596
地权制度 …… 596
土地使用制度 …… 596
地籍 …… 596
地籍管理 …… 596
土地调查 …… 596
地籍调查 …… 596
土地价格 …… 596
地价 …… 597
土地登记 …… 597
土地利用 …… 597
土地使用 …… 597
土地经营 …… 597
土地经营垄断 …… 597

土地粗放经营 …… 597
土地集约经营 …… 598
土地规模经济 …… 598
土地评价 …… 598
土地适宜性 …… 598
土地生产力 …… 598
土地潜力 …… 599
土地生产力评价 …… 599
土地承载力 …… 599
土地人口承载力 …… 599
土地利用规划 …… 599
土地利用规划报告 … 599
土地整理 …… 599
土地整理规划 …… 599
土地用途管制 …… 599
土地市场 …… 600
土地需求 …… 600
土地供给 …… 600
土地机会成本 …… 600
土地买卖 …… 600
土地交易 …… 600
土地出让 …… 600
土地使用权出让 …… 600
土地使用转让 …… 600
土地使用权转让 …… 600
土地出租 …… 601
土地租佃 …… 601
土地租赁 …… 601
土地抵押 …… 601
土地金融制度 …… 601
土地税 …… 601
地税 …… 601
土地税制 …… 601
土地税收制度 …… 601
土地使用税 …… 601
耕地占用税 …… 601
土地增值税 …… 602
土地征用 …… 602
征地审批 …… 602
国有土地无偿使用 … 602
土地使用权划拨 …… 602
土地划拨 …… 602
国有土地有偿使用 … 602
土地批租 …… 603
耕地占补平衡 …… 603
耕地总量动态平衡 … 603
耕地规划 …… 603
耕地内部规划 …… 603
土地综合治理 …… 603
小流域治理 …… 603
土地质量 …… 603
土地污染 …… 604
水土流失 …… 604
土地退化 …… 604
土地灭失 …… 604
土地统计 …… 604
土地监测 …… 604
土地测量 …… 604
土地信息 …… 605
土地信息系统 …… 605
土地信息管理 …… 605
土地使用监督 …… 605
土地调整 …… 605
土地纠纷调解 …… 605

管理学史

学派

管理科学学派 …… 606
计量管理学派 …… 606
管理过程学派 …… 606
管理职能学派 …… 606
人际关系学派 …… 606
群体行为学派 …… 607
经验学派 …… 607
社会协作系统学派 … 607
系统学派 …… 607
决策理论学派 …… 607
经理角色学派 …… 608
权变理论学派 …… 608
社会技术系统学派 … 608
企业文化学派 …… 608
流程再造论 …… 609
政治算术学派 …… 609
国势统计学派 …… 609
国势学派 …… 609
记述学派 …… 609
数理统计学派 …… 609
社会统计学派 …… 609
经济统计学派 …… 610
设计学派 …… 610
计划学派 …… 610
定位学派 …… 610
创业家学派 …… 611
企业家学派 …… 611
认知学派 …… 611
认识学派 …… 611
学习学派 …… 611
权力学派 …… 611
文化学派 …… 612
环境学派 …… 612
结构学派 …… 612
罗切斯特学派 …… 612
决策有用学派 …… 613
受托责任学派 …… 613
凯恩斯主义 …… 613
货币学派 …… 613
新古典综合学派 …… 613
理性预期学派 …… 613
供给学派 …… 614

传统行政学派 …… 614
政策科学学派 …… 614
新公共行政学派 …… 614
新公共服务学派 …… 614
新制度主义学派 …… 614
新合作主义学派 …… 615
公共选择学派 …… 615
经验性解释派 …… 615
政策分析理论派 …… 615
多元主义学派 …… 615

组织团体

专业人士创新管理国际协会 …… 615
战略管理协会 …… 615
美国管理协会 …… 616
世界贸易组织 …… 616
WTO …… 616
联合国教育、科学及文化组织 …… 616
UNESCO …… 616
世界卫生组织 …… 616
WHO …… 616
国际标准化组织 …… 616
ISO …… 616
联合国贸易与发展会议 …… 616
UNCTAD …… 617
联合国可持续发展委员会 …… 617
CSD …… 617
国际商会 …… 617
ICC …… 617
经济合作与发展组织 …… 617
OECD …… 617
欧洲联盟 …… 617
EU …… 617
亚太经济合作组织 … 617
APEC …… 618
东南亚国家联盟 …… 618
ASEAN …… 618
信息系统协会 …… 618
美国统计学会 …… 618
英国皇家统计学会 … 618
美国营销学会 …… 618
营销科学学会 …… 618
联合国统计委员会 … 618
证券委员会国际组织 …… 619
国际会计师联合会 … 619
国际审计与鉴证准则委员会 …… 619
国际会计准则委员会 …… 619
欧洲会计师联合会 … 619
证券交易委员会 …… 619
公众公司会计监管委员会 …… 619
财务会计准则委员会 …… 620
政府会计准则委员会 …… 620
美国注册会计师协会 …… 620
美国会计学会 …… 620
爱丁堡会计师公会 … 620
英格兰和威尔士特许会计师协会 …… 620
特许注册会计师协会 …… 620
财务报告理事会 …… 620
会计职业监管委员会 …… 621
会计准则委员会 …… 621
财务报告审议会 …… 621
普华-永道 …… 621
德勤 …… 621
安永 …… 621
毕马威 …… 622
安达信 …… 622
注册金融分析师协会 …… 622
注册国际投资分析师协会 …… 622
国际金融工程师协会 …… 622
美国金融协会 …… 622
银行监管巴塞尔委员会 …… 623
全美保险监督官协会 …… 623
联邦储备委员会 …… 623
美联储 …… 623
欧洲中央银行 …… 623
中国人民银行 …… 624
上海证券交易所 …… 624
纳斯达克市场 …… 624
纽约证券交易所 …… 624
芝加哥证券交易所 … 625
费城证券交易所 …… 625
波士顿证券交易所 … 625
全国证券交易所 …… 625
太平洋交易所 …… 625
伦敦证券交易所 …… 625
香港交易及结算所有限公司 …… 626
法兰克福证券交易所 …… 626
东京证券交易所 …… 626
新加坡交易所 …… 626
美国供应链管理专业协会 …… 626
供应链协会 …… 626
欧洲物流协会 …… 627
日本后勤系统协会 … 627
生产与运营管理学会 …… 627
国际系统动力学协会 …… 627
国际信息系统协会 … 627
运筹学与管理科学

研究协会 …… 627
INFORMS …… 627
罗马俱乐部 …… 627
圣菲研究所 …… 627
国际透明组织 …… 628
合益集团 …… 628
加德纳集团 …… 628
基布兹 …… 628
国际行政科学学会 … 628
美国公共政策研究学会 …… 629
美国政府责任局 …… 629
文官事务委员会 …… 629
功绩制保护委员会 … 629
特别律师办公室 …… 629
美国联邦行政长官学院 …… 629
美国州、市、县雇员联合会 …… 629
联邦劳动关系委员会 …… 629
联邦谈判僵局小组 … 629
中国行政管理学会 … 629
中国系统工程学会 … 630
中国物流与采购联合会 …… 630
中国注册会计师协会 …… 630
中国市场学会 …… 630
中华人民共和国财政部 …… 630
香港廉政公署 …… 630

会议·事件

世界会计师大会 …… 630
国际信息系统会议 … 631
系统动力学国际会议 …… 631
运筹学和管理科学研究协会年度会议 …… 631
巴林银行破产 …… 631
东南亚金融危机 …… 631
雷曼兄弟公司破产 … 632
2008 年美国金融危机 …… 632
乌拉圭回合 …… 632
肯尼迪回合 …… 632
东京回合 …… 633
狄龙回合 …… 633

人 物

巴其阿勒 …… 633
伯努利 …… 633
贝叶斯 …… 633
亚当·斯密 …… 633
欧文 …… 633
高斯 …… 634
泊松 …… 634
普阿松 …… 634
凯特勒 …… 634
凯特莱 …… 634
切比雪夫 …… 634
车比雪夫 …… 634
恩格尔 …… 634
克尼斯 …… 635
高尔顿 …… 635
法约尔 …… 635
梅尔 …… 635
施瓦茨 …… 635
许瓦尔兹 …… 635
马尔可夫 …… 635
泰勒 …… 636
泰罗 …… 636
威尔逊 …… 636
皮尔逊 …… 636
甘特 …… 636
福特 …… 636
韦伯 …… 636
巴舍利耶 …… 637
蒙哥马利 …… 637
梅 …… 637
斯隆 …… 637
吉尔布雷斯夫妇 …… 637
吉尔布雷斯 …… 637
梅奥 …… 637
汉森 …… 638
佩顿 …… 638
费雪 …… 638
费歇尔 …… 639
厄威克 …… 639
辛钦 …… 639
格雷厄姆 …… 639
松下幸之助 …… 639
奈曼 …… 639
布劳 …… 639
博顿 …… 640
戴明 …… 640
贝塔朗菲 …… 640
柯尔莫哥洛夫 …… 640
希克斯 …… 640
朱兰 …… 641
德鲁克 …… 641
大野耐一 …… 641
弗里德曼 …… 641
萨缪尔森 …… 641
林特纳 …… 641
西蒙 …… 642
安德鲁斯 …… 642
赫维茨 …… 642
托宾 …… 642
安索夫 …… 643
莫迪利亚尼 …… 643
钱德勒 …… 643
塞兹尼克 …… 643
德布鲁 …… 644
米勒 …… 644
莱维特 …… 644
克劳士比 …… 644
布莱克 …… 644
霍普伍德 …… 645

孙子 …… 645
谢霖 …… 645
徐永祚 …… 645
潘序伦 …… 645
华罗庚 …… 645
许宝騄 …… 646
娄尔行 …… 646
杨纪琬 …… 646

著 作

孙子兵法 …… 646
科学管理原理 …… 646
工业管理和一般管理 …… 646
工业文明中的社会问题 …… 647
人类动机理论 …… 647
管理理论的丛林 …… 647
再论管理理论的丛林 …… 647
工作与人性 …… 647
工作中的激励因素 … 647
企业中人的方面 …… 647
个人与组织:互相协调的几个问题 … 648
管理的新模式 …… 648
领导与决策 …… 648
新管理方格 …… 648
看得见的手:美国企业的管理革命 … 648
Z 理论 …… 649
让工作适合管理者 … 649
企业文化:企业生存的习俗和礼仪 … 649
管理实践 …… 649
有效的管理者 …… 649
管理:任务、责任、实践 …… 650
系统原理 …… 650
论战略·哈佛商业评论 10 篇必读论文 …… 650
营销管理 …… 650
营销近视症 …… 650
基础营销学 …… 650
定位 …… 650
利息理论 …… 650
财务理论 …… 651
价值评估:公司价值的衡量和管理 … 651
非理性繁荣 …… 651
企业的性质 …… 651
期权、期货和衍生证券 …… 651
朱兰质量手册 …… 651
丰田生产方式 …… 651
改变世界的机器 …… 652
目标 …… 652
企业动力学 …… 652
工业动力学 …… 652
城市动力学 …… 652
世界动力学 …… 652
增长的极限 …… 653
第五项修炼 …… 653
行政学研究 …… 653
政治与行政 …… 653
公共行政学:概念与案例 …… 653
行政学研究导论 …… 654
行政行为 …… 654
行政国家 …… 654
政治与市场 …… 654
改革政府 …… 654
政府未来的治理模式 …… 654
新公共服务 …… 655
公共政策制定 …… 655
理解公共政策 …… 655
逆境中的政策制定 … 655
后现代公共行政 …… 655
公共行政中的合法性 … 655
公共行政的精神 …… 655

期 刊

哈佛商业评论 …… 656
马萨诸塞斯隆管理评论 …… 656
加利福尼亚管理评论 …… 656
管理学学会展望 …… 656
管理科学 …… 656
美国管理学学会评论 …… 656
管理学杂志 …… 656
行政管理季刊 …… 656
经济计量学杂志 …… 656
政治经济学杂志 …… 657
美国经济评论 …… 657
兰德经济学杂志 …… 657
应用心理学杂志 …… 657
组织科学 …… 657
组织行为和人类决策过程 …… 657
商业伦理学杂志 …… 657
美国统计学会会刊 … 657
系统动力学评论 …… 657
战略管理杂志 …… 658
会计评论 …… 658
会计研究杂志 …… 658
会计与经济学杂志 … 658
会计、组织与社会 …… 658
会计杂志 …… 658
金融学期刊 …… 658
金融经济期刊 …… 658
金融研究评论 …… 658
商业杂志 …… 658
金融定量分析杂志 … 658
财务管理 …… 659
证券组合管理 …… 659
金融分析师杂志 …… 659
营销杂志 …… 659

营销研究杂志 …… 659
消费者研究杂志 …… 659
营销科学杂志 …… 659
运营管理杂志 …… 659
运筹学研究 …… 659
生产与运营管理 …… 659
制造业和服务业运营管理 …… 659
人力资源管理 …… 660
管理信息系统季刊 … 660
信息系统研究 …… 660
计算杂志 …… 660
国际商务研究杂志 … 660
国际管理评论 …… 660
创业理论与实践 …… 660
商务创业杂志 …… 660
创新管理国际杂志 … 660

报告·协议·法律

中华人民共和国统计法 …… 661
中国统计年鉴 …… 661
格拉斯-斯蒂格尔法案 …… 661
上架注册规则 …… 661
格雷姆-里奇-比利雷法案 …… 662
金融服务现代化法案 …… 662
萨-奥法案 …… 662
上市公司会计改革与投资者保护法案 …… 662
欧盟第4号指令 …… 662
中华人民共和国会计法 …… 662
中华人民共和国注册会计师法 …… 662
1990年国际贸易术语解释通则 …… 662
2000年国际贸易术语解释通则 …… 662
关税与贸易总协定 … 662
GATT …… 663
服务贸易总协定 …… 663
GATS …… 663
与贸易有关的知识产权协议 …… 663
TRIPS …… 663
与贸易有关的投资措施协议 …… 663
TRIMS …… 663
北美自由贸易协定 … 663
NAFTA …… 663
多边投资协定 …… 663
MAI …… 664
马斯特里赫特条约 … 664
欧洲联盟条约 …… 664
联合国国际货物销售合同公约 …… 664
国际纺织品贸易协议 …… 664
巴塞尔协议 …… 664
保护工业产权的巴黎公约 …… 665
国际保理公约 …… 665
国际海事组织公约 … 665
麦考莱报告 …… 665
诺斯科特-杜威廉报告 …… 665
富尔顿报告 …… 665
彭德尔顿法 …… 665
1883年文官制度法 … 665
1978年文官制度改革法 …… 665
公平劳动标准法案 … 666
1974年雇员退休收入保障法 …… 666
2006年养老金保护法案 …… 666
公务员法 …… 666
国家公务员暂行条例 …… 667
在职文官培训法 …… 667

总　　类

管理　社会组织中，为了实现预期的目标，以人为中心进行的协调活动。包含五层含义：(1)管理的目的是为了实现预期目标。世界上既不存在无目标的管理，也不可能实现无管理的目标。(2)管理的本质是协调。协调就是使个人的努力与集体的预期目标相一致。每一项管理职能、每一次管理决策都要进行协调，都是为了协调。(3)协调必定产生在社会组织之中。当个人无法实现预期目标时，就要寻求与别人的合作，形成各种社会组织，原来个人的预期目标也就必须改变为社会组织全体成员的共同目标。个人与集体之间，以及各成员之间必然会出现意见和行动的不一致，这就使协调成为社会组织必不可少的活动。(4)协调的中心是人。在任何组织中都同时存在人与人、人与物的关系。但人与物的关系最终仍表现为人与人的关系，任何资源的分配也都是以人为中心的。由于人不仅有物质的需要，还有精神的需要，因此，社会文化背景、历史传统、社会制度、人的价值观、人的物质利益、人的精神状态、人的素质、人的信仰，都会对协调活动产生重大影响。(5)协调的方法是多样的，需要定性的理论和经验，也需要定量的专门技术。计算机的应用与管理信息系统的发展，将促进协调活动发生质的飞跃。

管理学　以各种管理工作中普遍适用的原理和方法为研究对象的综合性应用学科。其研究方法基本上有归纳法、试验法、演绎法三种。其中归纳法应用最广。起源于19世纪末，最早的管理学家主要围绕提高劳动生产率为目标，对工业生产过程进行研究，由此而产生了科学管理学派。主要代表人物有泰勒、法约尔和韦伯。泰勒被称为“科学管理之父”，主张推行劳动定额管理和标准化作业；法约尔以泰勒的学说为基础，提出了技术、商业、安全、会计、管理等职能；韦伯被称为“组织理论之父”，主要把行政组织理论引入了管理体系的概念。20世纪20—30年代，针对古典管理理论对人性的忽视，诞生了行为管理学派。主要代表人物有：梅奥、马斯洛(Abraham Maslow，1908—1970)、赫茨伯格(Frederick Herzberg，1923—2000)。梅奥把心理学、社会学的理论和方法引入管理中，把管理理论从生产过程管理领域和行政管理范畴拓展到人性方面，并做了霍桑试验；马斯洛提出需要层次理论，指出人具有生理、安全、爱与归属、尊重和自我实现的需要；赫茨伯格提出双因素理论，即激励-保健因素理论。1954年德鲁克出版《管理实践》标志管理学作为一门学科正式诞生。70—80年代，随着信息技术的发展，管理理论不断创新，以泰勒的科学管理理论为基础，运用现代数学系统论、信息论、博弈论和网络技术等为理论基础，从而诞生了众多现代理论学派。主要包括西蒙的决策理论学派；巴纳德(Chester Barnard，1886—1961)的社会协作系统学派；卡斯特(Fremont E. Kast，1926—?)和罗森茨韦克(James E. Rosenzweig)的系统学派；德鲁克的经验学派；伯法(Elwood S. Buffa，1923—2005)的管理科学学派；权变理论学派；孔茨(Harold Kootz，1908—1984)的组织行为学派；社会技术系统学派和经理角色学派。90年代，

管理理论又出现了最新的管理思潮，主要包括公司再造、学习型组织、知识管理与知识创新等。主要代表人物有哈默（Michael Hammer，1948— ）、圣吉（Peter M. Senge，1947— ）、哈默尔（Gary Hamel，1954— ）等，新的管理思潮在许多方面对管理理论进行了创新。

管理哲学 从哲学高度研究管理活动的一般性质和规律的学科。是关于管理世界观和方法论、管理主客体矛盾运动规律的科学。其任务是为人们提供现代管理的哲学理论和方法。1911 年由美国管理学家泰勒在《科学管理原理》中首先提出。

泰勒制 “科学管理”理论创始人美国的泰勒及其他同期先行者发展的，用科学方法提高生产现场的生产效率问题的管理理论和实践。其思想和主要制度在1911 年泰勒所著并出版的《科学管理原理》中阐明。泰勒认为，科学管理的根本目的是谋求最高工作效率，而达到最高工作效率的重要手段，是用科学的管理方法代替旧的管理经验。实施科学管理的核心问题，就是要求管理人员和工人双方精神上和思想上的彻底变革。据此提出了相应的管理制度，称为“泰勒制”，具体内容包括：(1)通过时间研究，清晰界定工作的标准操作规范，以便合理利用工时，提高工效；(2)制定高标准的工作定额标准和科学的工艺规程，并用文件形式固定下来以利推广；(3)运用差别计件工资制，对超出工作定额标准的额外产量进行奖励；(4)提出“第一流工人”的概念，选拔素质和能力最强的工人，进行科学的培训，以适应高标准工作的需要；(5)使管理和劳动分离，把管理工作称为计划职能，工人劳动称为执行职能。管理者和劳动者在工作中互相呼应、密切合作，以保证工作按照科学的设计程序进行。该制度减少了无谓的、不科学的操作方法和程序，极大地提高了工作效率，其普遍的采用促进了整个社会的劳动生产率的提高。

科学管理 通过分析研究，明确职责分工，制定工作标准，有效地利用人力、物力、财力等资源的管理理论与方法。20 世纪初期，由美国管理学家泰勒首先提出。吉尔布雷思夫妇（Frank Bunker Gilbreth，1868—1924；Lillian Evelyn Moller Gilbreth，1878—1972）、甘特（Henry Laurence Gantt，1861—1919）等也作出了贡献。内容主要有：进行动作研究和时间研究，改善工作方法，规定工作标准，作为进行工作的依据和奖惩的尺度；合理布置厂房设备，做好设备保养维修，合理组织物资供应、储存和运输，做好工作衔接，避免浪费；编制预算，控制成本，分析财务报表等；此外，也涉及市场研究，办公室管理，人群关系和公共关系等问题。

人本管理 以人为本的管理制度和方式。把员工作为组织最重要的资源，以组织、员工及利益相关者的需求最大满足与调和为切入点，通过激励、培训、领导等管理手段，充分挖掘人的潜能，调动人的积极性，创造出和谐、宽容、公平的文化氛围，使大多数人从内心中感受到激励，从而达到组织和个人共同发展的最终目标。

民主管理 组织所有成员对组织的各项事务参与决策和监督的管理制度和方式。强调组织中所有成员都是平等的，只是因为分工不同而担负不同的责任，每个人只要愿意，都有权获得任何工作机会，包括管理职位，即使在其资格和能力不能胜任该项责任的情况下，也不应该被先决地排斥在可能性之外，相反组织有责任培训和提升其能力，使其获得充分的个人发展。对于一个企业而言，民主管理的目的不在于产出少数人所享有的利益，而是以最大地投入产出比满足每一个企业成员的需要。企业民主管理是指企业的所有员工直接或通过委托代表对企业的经营管理及其涉及的各个方面和环节发表意见、建议并参与决策，其结果是，企业的决

策与运作体现出全体员工的利益要求与主张。所有员工在人格上是独立的，是有能力与愿望表达自己的要求的，可以自由平等地参与决策。在当今世界范围内，这种完全意义上的民主管理在实践中尚不存在，但有过实践探索的包括南斯拉夫“工人自治”，德国以职工董事代表为特征的“参与管理”，美国等西方国家的“员工持股计划”和“收益分享计划”，中国的职工代表大会制度，以色列的基布兹公社等。企业对民主管理的实践在早期主要是出于调动员工的积极性、挖掘与发挥员工的潜能和智慧，后逐步转向将人本思想引入管理实践，并更多地关注员工的自身需要和发展，迄今为止民主作为一种价值观在企业中应用仍是非常有限。其实践受科学技术和意识形态两大力量推动发展，技术因素起着主导性作用，尤其是21世纪以来信息技术发展和因特网的广泛应用，使企业内部和外部边界愈益模糊和不确定，使每个人作为单个个体的需要愈益被尊重，作为单个生产力单位的潜能不断得以开掘、发展和发挥，从而使民主管理在企业中的实践愈益成为现实可能。在中国，蒋一苇从理论上最早总结与阐述企业民主管理实践，著有《蒋一苇社会主义经济民主理论研究》。陆雄文于1992年出版《民主管理》，从理论上系统研究国内外民主管理实践，并提出了一个完整的理论框架。

东方管理 指在东方文化指导或影响下开展的管理实践活动，以及在此基础上提炼形成的一系列管理思想、理论和方法体系。其源起的地域范围包括中国、日本、韩国、新加坡、印度等。就文化圈而言，以儒家文化圈为主，兼及佛教、道教等文化的影响。其内容涉及：(1)管理理论，包括管理哲学、管理谋略；(2)管理方法：包括工具、手段、策略和技术；(3)管理实践和模式创新。自1976年复旦大学苏东水开始发表研究中国古代管理思想的文章，开设《“红楼梦”经济管理思想》讲座以来，中国管理学界开始了不同于西方管理的研究历程。苏东水等认为，以中国文化传统主导的东方管理思想注重人本、辩证、系统和综合，因此与西方发达国家发展起来的、以西方价值观为假设与指引的管理理论与方法体系不同。东方管理的兴起满足了现代管理要求强化人性、整体、共生和“人为为人”的管理价值的需要，推动管理理论与实践探索进一步走向整合化、柔性化和人性化，以美国管理学学会(AOM)2011年年会主题“西方、东方相会”(West Meets East)为见证，东方管理思想呈现出与西方主流管理思潮愈益对接、融合的景象与趋势。

管理技能

管理技能 管理者行使有效管理职能所需要的知识、技能和态度。包括技术技能、人际关系技能和概念技能。

技术技能 有效的管理者必须掌握的三类技能之一。在组织中发挥某一角色作用的、与特定工作岗位有关的专业知识和技术。如生产技能、会计技能、营销技能和信息技术技能等。

人际关系技能 有效的管理者必须掌握的三类技能之一。理解、改变、领导、激励他人行为并与他人共事的能力。可以通过教育和培训掌握，也可以从经验中获得。

概念技能 有效的管理者必须掌握的三类技能之一。分析和诊断情况、辨别原因和结果的能力。能够将组织看作一个整体，理解各部分之间的关系，对复杂情况进行抽象和概念化。正规教育和培训对该技能的提高作用很大。

营利组织 以追求利润为目的的组织。

非营利组织 不以营利为目的而关注于特定的或普遍的公众、公益事业的民间

团体。其基本特征是:(1)组织性,指合法注册,有成文的章程、制度及固定的组织形式和人员等;(2)民间性,又称非政府性,既不是政府及其附属机构,也不隶属于政府或受其支配;(3)非营利性,指不以营利为目的,不进行利润分配;(4)自治性,指拥有独立的决策和执行能力,能够进行自我管理;(5)志愿性,指成员的参加和资源的集中不是强制性的,而是自愿和志愿性的。

管理系统

管理原理 从管理学中抽象出来的基本理论、原理和原则。是管理理论的基础,舍去了管理学中的具体方法、措施、制度等。是进行管理活动的行动指南,实施管理职能的理论依据。

系统 由若干相互联系和相互作用的部分组成,在一定环境中具有特定功能的有机整体。就其本质来说,系统是"过程的复合体"。系统具有整体性、层次性和相关性等特性。整体性是系统最基本的特性。在一个系统中,系统整体的特性和功能在原则上不能归结为组成它的要素的特性和功能的总和;处于系统整体中的组成要素的特性和功能,也异于它们在孤立状态时的特性和功能。层次性指系统中的每一部分同样可以作为一个系统来研究,而整个系统同时又是更大系统的一个组成部分。相关性指系统内各要素之间相互依存、相互制约的关系。它一方面表现为子系统同系统之间的关系,系统的存在和发展,是子系统存在和发展的前提,因而各子系统本身的发展,就要受到系统的制约。另一方面,表现为系统内部子系统或要素之间的关系。某要素的变化会影响另一些要素的变化,而各个要素之间关系的状态,对子系统和整个系统的发展,都可能产生截然不同的结果。

系统原理 管理原理之一。主张运用系统的观点、理论和方法对管理活动进行系统分析,以达到管理的优化目标。任何社会组织都是由人、物、信息组成的系统,任何管理都是对系统的管理。没有系统,也就没有管理。主要包括整体性原理、动态性原理、开放性原理、系统适应性原理和综合性原理五个要点。它不仅为认识管理的本质和方法提供了新的视角,而且它所提供的观点和方法广泛渗透到人本原理、责任原理和效益原理之中。

整体性原理 系统原理要点之一。指系统要素之间相互关系及要素与系统之间的关系以整体为主进行协调,局部服从整体,使整体效果为最优。实际上就是从整体着眼,部分着手,统筹考虑,各方协调,达到整体的最优化。从系统目的的整体性来说,当局部和整体发生矛盾时,局部利益必须服从整体利益。从系统功能的整体性来说,系统要素的功能必须服从系统整体的功能,否则,就要削弱整体功能,从而也就失去了系统功能的作用。

动态性原理 系统原理要点之一。系统作为一个运动着的有机体,其稳定状态是相对的,运动状态则是绝对的。系统不仅作为一个功能实体而存在,而且作为一种运动而存在。系统内部的联系就是一种运动,系统与环境的相互作用也是一种运动。系统的功能是时间的函数,因为不论是系统要素的状态和功能,还是环境的状态或联系的状态都是在变化的。运动是系统的生命。企业是社会经济系统中的子系统,为了适应外部社会经济系统的需要,必须不断地完善和改变自己的功能,而企业内部各子系统的功能及其相互关系也必须随之相应地发展变化。企业系统就是在这种不断变化的动态过程中生存和发展,企业的产品结构、工艺过程、生产组织、管理机构、规章制度、经营方针、管理方法等都具有很强的时限性。

开放性原理 系统原理要点之一。完

全封闭系统是不能存在的。不存在一个与外部环境完全没有物质、能量、信息交换的系统。任何有机系统都是耗散结构系统,系统与外界不断交流物质、能量和信息,才能维持其生命。并且只有当系统从外部获得的能量大于系统内部消耗散失的能量时,系统才能不断发展壮大。对外开放是系统的生命。工业企业系统必须通过投入和产出与外部社会进行交流,从而获取盈利,盈利则是企业生存发展的必要条件。在管理工作中,任何试图把本系统封闭起来与外界隔绝的做法,都只会导致失败。

系统适应性原理 系统原理要点之一。系统不是孤立存在的,它要与周围事物发生各种联系。这些与系统发生联系的周围事物的全体,就是系统的环境,环境也是一个更高级的大系统。如果系统与环境进行物质、能量和信息的交流,能够保持最佳适应状态,则是说明这是一个有活力的理想系统。否则,一个不能适应环境的系统则是无生命的。系统并不都是被动地适应环境,它也能能动地改善环境。这种能动地适应和改造环境的可能性,受到一定时期人类掌握科学技术(包括组织管理)知识和经济力量的限制。

综合性原理 系统原理要点之一。所谓综合性就是把系统的各部分各方面和各种因素联系起来,考察其中的共同性和规律性。任何一个系统都可以看作是由许多要素为特定的目的而组成的综合体。综合性原理包括的含义,一是系统目标的多样性与综合性。系统最优化目标的确定,是从各种复杂的甚至对立的因素中综合的结果。二是系统实施方案选择的多样性与综合性,即同一问题,可以有不同的处理方案,为了达到同样一个目标,有各种各样的途径与方法。三是由综合而创造。世界上任何东西都是通过综合而得到的,综合的对象越多,范围越广,所作的创造也就越大。

人本原理 管理原理之一。主张以人为中心进行管理活动。是管理理论发展到20世纪末的主要特点。主要观点是:(1)职工是企业的主体,而非客体;企业管理既是对人的管理,也是为人的管理;企业经营的目的,绝不是单纯商品的生产,而是为包括企业职工在内的人的社会发展而服务。(2)有效管理的关键是职工参与。通过适度分权、民主治理,依靠科学管理和职工参与,使个人利益与企业利益紧密结合,使企业全体职工为了共同的目标而自觉地努力奋斗,从而实现高度的工作效率。(3)现代管理的核心是使人性得到最完美的发展。人性是受后天环境影响而形成的,因而也是可以塑造和改变的。在实施每一项管理措施、制度、办法时,不仅要看到实施取得的经济效果,同时要考虑对人精神状态的影响。(4)管理是为人服务的。"人"不仅包括企业内部、参与企业生产经营活动的职工,也包括存在于企业外部的、企业通过提供产品为之服务的用户。为用户服务,满足用户的需要,是企业实现其社会存在的基本条件。

责任原理 管理原理之一。主张在管理过程中要明确人的职责。管理是追求效率和效益的过程,在这个过程中,要挖掘人的潜能,就必须在合理分工的基础上明确规定这些部门和个人必须完成的工作任务和必须承担的与此相应的责任。首先,要明确每个人的职责。其次,职位设计和权限委授要合理。最后,奖惩要分明、公正而及时。

效益原理 管理原理之一。主张管理是对效益的不断追求。效益是指有效产出与其投入之间的比例关系,可从社会和经济两个不同角度去考察。主要观点是:(1)在实际工作中,管理效益的直接形态是通过经济效益而得到表现的。(2)影响管理效益的因素很多,其中主体管理思想正确与否占有相当重要的地位。(3)追求局部效益必须与追求全局效益协调一致。

(4)管理应追求长期稳定的高效益。(5)管理活动要以提高效益为核心。追求效益的不断提高,应该成为管理活动的中心和一切管理工作的出发点。

计划·决策

计划 组织内部不同成员在一定时期内行动任务的具体安排。详细规定不同部门和成员在该时期内从事活动的具体内容和要求。不仅为这些部门、环节和个人在该时期的工作提供具体的依据,而且为决策目标的实现提供组织保证。从时间上看,可以将计划分为长期计划和短期计划;从空间上看,亦即根据职能标准分类,可以将计划分成业务计划、财务计划和人事计划。

长期计划 亦称"战略计划"。组织在较长时期(通常为五年以上)的发展方向和方针。规定组织的各个部门在较长时期内从事某种活动应达到的目标和要求,绘制组织长期发展的蓝图。目的在于组织活动能力的再生和扩大,其执行结果主要影响组织的发展能力。

短期计划 组织的各个部门在目前到未来的各个较短的时期阶段,特别是最近的时段中,所从事的活动和该种活动应达到的要求。为各组织成员在近期内的行动提供依据。目的在于对已经形成的组织活动能力的充分利用,其执行结果主要影响组织活动的效率以及由此决定的生存能力。

计划编制程序 计划编制过程。包括五个阶段的工作:(1)收集资料的准备阶段。计划是为决策的组织落实而制定的,了解决策者的选择,理解有关决策的特点和要求,分析决策制定的环境特点和决策执行的条件要求,是编制行动计划的前提。此外,还需收集反映不同部门和环节活动能力以及外部有关资源供应情况的资料。(2)任务与目标的分解阶段。将决策确定的组织总体目标分解落实到各个部门、各个活动环节,将长期目标分解为各个阶段的分目标。通过分解,确定组织的各个部分在未来各个时期的具体任务以及完成这些任务应达到的具体要求。分解的结果是形成组织的目标结构,包括目标的时间结构和空间结构。(3)目标结构的分析阶段。研究较低层次的目标对较高层次目标的保证能否落实。如果较低层次的某个目标不能充分实现,则应考虑能否采取有关补救措施,否则就应调整较高层次的目标要求,有时甚至可能导致整个决策的重新制定。(4)综合平衡阶段。首先,分析由目标结构决定的、或与目标结构对应的组织各部分在各时期的任务是否相互衔接和协调。其次,研究组织活动的进行与资源供应的关系,分析组织能否在适当的时间筹集到适当品种和数量的资源,从而能否保证组织活动的连续性。最后,分析不同环节在不同时间的任务与能力之间是否平衡,即研究组织的各个部分是否能够保证在任何时间都有足够的能力去完成规定的任务。(5)编制并下达行动计划阶段。在综合平衡的基础上,组织即可为各个部门(如业务、人事、财务、供应)编制各个时段(长期、年度、季、月等)的行动计划,并下达执行。

组织目标 组织中人的行为的目标。可分为:(1)个人目标,指组织中的个人行为所指向的目标;(2)组织目标,指组织中全体成员的行为的共同指向。是组织的一个基本要素,是成员的行为在整个组织范围内得以协调一致的基础。

目标管理 由企业最高层领导制定一定时期内整个企业期望达到的总目标,然后由各部门和全体职工根据总目标的要求,制定各自的分目标,并积极主动地设法实现这些目标的管理方法。由美国管理学家德鲁克于20世纪50年代提出。职工参与管理的一种形式。一方面强调

完成目标，实现工作成果；另一方面重视人的作用，强调职工自主参与目标的制定、实施、控制、检查和评价。

决策 组织或个人为了实现某种目标而对未来一定时期内有关活动的方向、内容及方式的选择或调整过程。决策的主体既可以是组织，也可以是组织中的个人；决策要解决的问题，既可以是组织或个人活动的选择，也可以是对这种活动的调整；决策选择或调整的对象，既可以是活动的方向和内容，也可以是在特定方向下从事某种活动的方式；决策涉及的时限，既可以是未来较长的时期，也可仅是某个较短的时段。

决策理论 研究人们决策过程与影响决策结果的因素的理论。

古典决策理论 以传统理性主义为主要依据的决策理论。把人的活动看作是严格遵照"自然机械律"来进行的。在进行决策时，人们自觉地遵守"绝对理性"的原则，本能地按照最优化的方式来选择行为模式，否认环境因素（包括来自各方面的信息）的重要作用，采用的是封闭式的决策模式。

行为决策理论 强调决策者的心理和行为特征在决策中的重要作用的理论。与决策的理性模型相反，关注在决策过程中导致人们无法做出完全理性行为的心理、社会和环境的因素。以美国学者巴纳德（Chester Barnard，1886—1961）的社会协作系统学派的理论为基础，首先由美国管理学家西蒙和詹姆斯·马奇（James G. March）等人提出"有限理性人"的基本假设以及决策的"满意原则"形成，随后由两位美籍以色列学者卡尼曼（Daniel Kahneman，1934—　）和特维斯基（Amos Tversky，1937—1996）发展到高峰。西蒙等人认为决策活动受到组织外部环境（如时间、资源等）和内部条件（如认识能力等因素）的限制，不可能找到最优方案，因而不可能以"最优化"原则作为最终的决策准则，而只能遵循"满意"原则。卡尼曼和特维斯基则对决策过程中导致人们无法做出完全理性行为的心理、社会和环境的因素进行了研究，认为人们由于自身能力的有限和环境的不确定，在决策中依赖一系列简捷化策略，称之为"启示法"，由此带来不可避免的认知和情感偏差，从而影响判断和决策的准确性，他们根据人们对得失感受的不一致性提出前景理论。行为决策理论从20世纪80年代以来对金融、投资、营销、组织行为、公共管理等领域的研究和实践产生了深远的影响。

组织决策 与"个人决策"相对。组织整体或组织的某个部分对未来一定时期的活动所作的选择或调整。是在环境研究的基础上制定的。通过环境研究，认识了外界在变化过程中对组织的存在造成了某种威胁或提供了某种机会，了解了自己在资源拥有和应用能力上的优势和劣势，据此调整活动的方向、内容或方式。组织决策是依靠组织的某些成员来进行的，因而必然要受到参与者的某些特征的影响，如参与者的信息掌握情况、价值观念等。

头脑风暴法 释文见363页。

德尔斐法 群体决策的一种重要技术或工具。通过这种方法，可以得到对每个问题的多种专家意见，从而获得多种解决办法。主要步骤是：(1)把与被预测技术有关的问题制作成书面调查表，发送给有关专家，请他们对调查表中的问题作出回答（或预测）；(2)收回调查表，由预测项目主持者对专家意见进行汇总和整理，把结果和调查表再次发送给专家，请他们在参考其他专家意见的基础上对调查表中的问题再次作出回答；(3)如此重复若干次，根据专家意见的收敛趋势得出预测结果。匿名和有控信息反馈是本方法的特点，可在一定程度上克服传统专家会议法的许多缺陷。该方法常被作为传统决策方法的一个有力补充，尤其是涉及到复杂

的长期性问题时，更为有效。

个人决策 与“组织决策”相对。个人在参与组织活动中的各种决策。个人参与组织活动的过程，实质上是一个不断地作出决定或制定决策的过程。

初始决策 与“追踪决策”相对。组织对从事某种活动或从事该种活动的方案所进行的初次选择。是在有关活动尚未进行，对环境尚未产生任何影响的前提下作出的决策。其实施对环境产生的影响是：组织与外部的协作单位发生一定关系；组织内部的有关部门和人员投入相应活动。如果改变原先的决策，会在不同程度上遭到外部协作单位以及内部执行部门的反对。

追踪决策 与“初始决策”相对。在初始决策的基础上对组织活动方向、内容或方式的重新调整。是在原来方案已经实施，并发现环境发生了重大变化、或与原先认识的环境有重大区别的情况下进行的。追踪决策必须从回溯分析开始，即对初始决策的形成机制与环境进行客观分析，列出失误的原因，以便有针对性地采取调整措施。对初始决策中正确合理的部分还应保留。追踪决策所选的方案，不仅要优于初始决策方案，而且要在能够改善初始决策实施效果的各种可行方案中，选择最优或最满意者。

战略决策 与“战术决策”相对。组织整体在面对未来较长一段时期内的活动时，对活动方向和内容所进行的根本性决策。其实施过程是组织活动能力形成与创造的过程，实施效果将影响组织的效益与发展。

战术决策 与“战略决策”相对。组织的某个或某些具体部门在未来各个较短时期内，在既定方向和内容下对活动方式进行的执行性决策。其实施是对组织已经形成的能力的应用，实施效果主要影响组织的效率与生存。

时间敏感决策 要求迅速而尽量准确作出的决策。由于受决策时间和可利用的资源的限制，决策者即使充分了解和掌握有关决策环境的信息，也只能做到尽量了解各种备选方案的情况，而不可能做到全部理解。通常受决策时间的影响较大。

知识敏感决策 要求了解比较充分的信息和各种备选方案的情况，尽量客观地作出的决策。通常受决策时间的影响较少。

确定型决策 决策者在对未来可能发生的情况十分清楚和完全确定的条件下所作出的决策。是最简单的一种决策，只须根据完全确定的情况，选择最有利的方案。决策方法主要有：(1)单纯选优法。即根据已掌握的数据及资料，通过比较，直接选出最优方案。(2)模型选优法。即根据完全确定的约束条件，建立一定的数学模型，通过模型的运算来选择最优方案。模型选优的方法主要有：盈亏分析法、极值法、线性规划法等。

风险型决策 亦称“随机型决策”。决策者根据几种不同自然状态可能发生的概率所作出的决策。每一个行动方案都存在两个或两个以上的自然状态，各自然状态发生的概率各不相同，可以通过统计资料求得或凭经验作出估计，决策者无论选择哪种方案都要承担一定的风险。一般具备的条件是：(1)存在一个或几个明确的决策目标；(2)存在决策者可以主动选择的两个以上行动方案；(3)存在两个以上不以决策者主观意志为转移的自然状态；(4)各个方案的损益值可以计算出来；(5)各种自然状态出现的概率可以根据资料估计或计算出来。方法有决策树法、期望值法、边际分析法、贝叶斯法、马尔可夫法等。

随机性决策 即“风险型决策”。

非确定型决策 亦称“不确定型决策”。决策者在未来发生的情况存在两种以上已知的自然状态，但其发生的概率无法确定的条件下所作出的决策。此种情况下

决策的有效性取决于决策者的能力与经验。决策方法有:(1)悲观决策法。(2)乐观决策法。(3)乐观系数决策法。(4)最小遗憾法。(5)等概率决策法。

前景理论 描述和预测人们在面临风险的决策过程中表现的与传统的期望值理论和期望效用理论描述的不一致的行为的理论。主要发现是,人们在面对得失时的风险偏好行为不一致,在面对"失"时变得风险追求,而面对"得"时却表现得风险规避;参照点的设立和变化影响人们的得失感受,并进而影响人们的决策。由加入美国籍的两位以色列学者卡尼曼(Daniel Kahneman,1934—)和特维斯基(Amos Tversky,1937—1996)于20世纪70年代提出,并不断发展。

承诺升级 对过去即使是错误的决策的投入不断增加的现象。研究表明,当人们认为要对自己的失败负责时,这一现象发生的可能性非常大。管理者为了证明自己最初的决策是正确的,常常会继续投入大量资源给从一开始就注定失败的决策,很多组织因此蒙受巨大损失。明白这一现象对于组织中的管理决策具有重大意义。

组 织

管理幅度 亦称"管理宽度"、"管理跨度"。组织中的管理人员直接领导的下属数量。直接有效地指挥和监督的下属数量越多,管理幅度越大。但是管理其直接下属的人数是有限的,当超这个限度时,管理的效率就会随之下降。影响管理幅度的因素主要包括:管理者与被管理者的工作内容、工作能力、计划的完善程度、工作环境和工作条件、组织沟通渠道的状况等。

管理层次 组织的最高主管到作业人员之间所设置的管理职位的级数。当组织规模相当有限时,一个管理者可以直接管理每一位作业人员的活动,这时组织就只存在一个管理层次。而当规模的扩大导致管理工作量超出一个人所能承担的范围时,为了保证组织的正常运转,管理者就必须委托他人来分担自己的一部分管理工作,这使管理层次增加到两个层次。随着组织规模的进一步扩大,受托者又不得不进而委托其他的人来分担自己的工作,依此类推,而形成了组织的等级制或层次性管理结构。管理层次的副作用是:层次多意味着费用也多;沟通的难度和复杂性加大。随着层次和管理者人数的增多,控制活动会更加困难,也更为重要。当组织规模一定时,管理层次和管理幅度之间存在反比例的关系。管理幅度越大,管理层次就越少;反之,管理幅度越小,则管理层次就越多。

工作专门化 亦称"分工"。组织中把工作任务划分成若干步骤来完成的细化程度。是组织设计应考虑的变量之一。一定的专门化可提高工作或生产效率,但过于专门化会损伤员工对工作的兴趣和满意度,并且影响协作的有效性。

部门化 按照一些关键要素来决定和划分组织的各个部门,使得共同的工作可以协调进行的过程。是工作分类的基础。组织设计应考虑的变量之一。划分的标准不同,所形成的管理部门以及各部门之间的相互关系亦不同。组织设计中经常运用的部门化的标准有:职能(或过程)、产品(或服务)和地域(或客户)等。

生产部门化 根据产品生产来设立管理部门、划分管理单位,把同一产品的生产或销售工作集中在相同的部门来组织进行的过程。与扩大了的企业规模相对应。主要优势包括:能使企业将多元化经营和专业化经营结合起来;有利于企业及时调整生产方向;有利于促进企业的内部竞争;有利于高层管理人才的培养。局限性是:需要较多的具有管理能力的人去管理各个生产部门;各个部门的主管可能过分强调本单位利益,从而影响企业的统一

指挥;各生产部门内某些职能管理机构与企业总部的重叠会导致管理费用的增加,从而提高了待摊费用,影响企业竞争能力。

职能部门化 根据业务活动的相似性来设立管理部门的过程。是传统的、普遍的组织形式。主要优势包括:能带来专业化分工的种种好处;有利于维护最高行政指挥的权威,有利于维护组织的同一性;有利于工作人员的培训、相互交流、技术水平的提高。局限性是:各种产品的原料采购、生产制造、产品销售都集中在相同的部门进行,各种产品给企业带来的贡献不易区别,不利于指导企业产品结构的调整;各部门的负责人长期只从事某种专门业务的管理,缺乏总体的眼光,不利于高级管理人才的培养;由于活动和业务的性质不同,各职能部门可能只注重依据自己的准则来行动,可能使本来相互依存的部门之间的活动不协调,影响组织整体目标的实现。

地域部门化 根据地理因素来进行分割,把同一地区或地域内的业务经营活动和职责集中起来,划分给同一部门的过程。其目的是充分利用和整合同一地区的人力资源和财务资源,以获取区域经营效益的最大化。主要优势是能更好地根据各地区的劳动者和消费者的特点来组织生产和经营活动。局限性表现在:需要较多的具有管理能力的人去管理各个地区部门;各个部门的主管也可能过分强调本地区利益,从而影响企业的统一指挥;各地区部门内某些职能管理机构与企业总部的重叠会导致管理费用的增加,从而提高了待摊费用,影响企业竞争能力。较多用于一些地理位置比较分散的组织,特别适用于规模巨大的公司,如跨国公司。

职权 在正式组织系统中的一定职位和职务范围内的管理权限。按照一定的规章经过一定的正式程序授予某一职位上的人。是在正式组织系统中一定的职位、职务、职责、权力和权益的统一。

集权 与"分权"相对。决策权在组织系统中较高管理层次的一定程度的集中。集权倾向主要与组织的历史和领导的个性有关,可以带来的好处是:保证组织总体政策的同一性;保证决策执行的速度。过度集权对组织造成的危害是:降低决策的质量;降低组织的适应能力;降低组织成员的工作热情。

分权 与"集权"相对。决策权在组织系统中较低管理层次的一定程度上的分散。评价分权程度的标志主要有四个:决策的频度、决策的幅度、决策重要性和对决策的控制程度。组织中有利于分权的因素主要包括组织的规模、活动的分散性和培训管理人员的需要,妨碍分权的因素主要包括政策的统一性以及优秀管理人员的缺乏。组织中权力的分散可以通过制度分权或授权两个途径实现。

制度分权 与"授权"相对。分权的途径之一。在组织设计时,考虑到组织规模和组织活动的特征,在工作分析、职务和部门设计的基础上,根据各管理岗位工作任务的要求,规定必要的职责和权限。主要特征包括:(1)是在详细分析、认真论证的基础上进行的,具有一定的必然性;(2)将权力分配给某个职位,权力的性质、应用范围和程度的确定,需根据整个组织构造的要求;(3)是相对稳定的,除非整个组织结构重新调整,否则不会收回;(4)是组织工作的原则,以及在此原则指导下的组织设计中的纵向分工。

授权 与"制度分权"相对。分权的途径之一。担任一定管理职务的领导者在实际工作中,为充分利用专门人才的知识和技能,或出现新增业务的情况下,将部分解决问题、处理新增业务的权力委任给某个或某些下属。主要特征包括:(1)往往与管理者个人的能力和精力、拥有的下属的特长、业务发展情况相联系,具有很大的随机性;(2)委任何种权力、委任后应作何种控制,不仅要考虑工作的要求,而

且要依据下属的工作能力;(3)可以是长期的,也可以是临时的;(4)是领导者在管理工作中的领导艺术,是调动下属积极性、充分发挥下属作用的方法。

例外管理 企业最高管理层负责处理例外偶发事件而把日常例行工作授权下级处理的管理制度。可以节省高层管理人员的时间和精力,集中力量处理重大偶发事件;使下级有权及时处理日常例行事务,有利于其积极性的发挥。

正式组织 亦称"形式组织"、"正式群体"。与"非正式组织"相对。成员间的关系和一切活动均由特定的或正式颁布的规则加以规定或限制的组织。基本要素为:有周密的计划和明确的目标;有共同的规范和一定的系统;有权威的领导,以执行制定的计划。如政府机构、军队、学校、医院、企业单位等。

非正式组织 亦称"自形组织"、"非正式群体"。与"正式组织"相对。由具有共同利益和兴趣的人们自愿结合而成的社会组织。成员间以一种私人方式互动,没有严密的规章、计划和正规的组织机构。业余活动团体等属这一类型。

委员会 共同讨论处理某一专题的集体。主要类型包括:(1)正式性委员会。是一个正式组织。具有永久性,在组织结构图上有显著地位,并拥有若干权力。如由董事长、经理组成的公司办公室;(2)特定委员会。不属于正式的组织编制,当高层管理者有问题需要解决时才成立,处理非重复性重要问题。如清产核资办公室等。当特定问题解决后就解散。(3)临时性委员会。不属于正式组织的编制,为一临时性组织,处理的问题多为琐碎杂事。

控 制

程序控制 通过事先编制的固定程序进行的控制。其特点是,控制标准 Z 值是时间 t 的函数。即:

$$Z = f(t)。$$

在企业生产经营活动中,大量的管理工作都属于程序控制性质。如计划编制程序、统计报告程序、信息传递程序等都必须严格按事前规定的时间进行活动,以保证整个系统行动的统一。

跟踪控制 通过跟踪变量的变化进行的控制。其特点是,控制标准 Z 值是控制对象所跟踪的先行量的函数。若先行量为 W,则

$$Z = f(W)。$$

在企业生产经营活动中,税金的交纳,利润、工资、奖金的分配,资金、材料的供应等都属于跟踪控制性质。实行利改税后,企业产品的销售额就是先行量,税金就是跟踪量,控制标准就是各个税种的税率。是一种动态的跟踪控制。

自适应控制 面对不确定的变化环境自行调整的控制。其特点是:没有明确的先行量,控制标准 Z 值是过去时刻(或时期)已达状态 K 的函数。即:Z 值是通过学习过去的经验而建立起来的。

$$Z = f(K)。$$

在企业的生产经营活动中,情况千变万化,企业最高领导者对企业的发展方向必须进行自适应控制。往往要根据过去时刻企业所处的外部环境和内部已经达到的状态,凭借分析、判断、经验、预感作出重大的经营决策,使企业适应外部环境发生的新变化。

前馈控制 亦称"事前控制"。在企业生产经营活动开始之前进行的控制。控制的内容包括检查资源的筹备情况和预测其利用效果两个方面。

现场控制 亦称"过程控制"。企业经营过程开始以后,对活动中的人和事进行指导和监督的控制。其作用是指导下属以正确的方法进行工作,保证计划的执行和计划目标的实现。

反馈控制 亦称"事后控制"。在一个

时期的生产经营活动已经结束以后，对本期的资源利用状况及其结果进行总结的控制。其主要作用是通过总结过去的经验和教训，为未来计划的制定和活动的安排提供借鉴。控制的内容主要包括财务分析、成本分析、质量分析以及员工成绩评定等方面。

预算控制 企业根据预算规定的收入与支出标准检查和监督各个部门的生产经营活动的控制。其作用是保证各种活动或各个部门在充分达成既定目标、实现利润的过程中对经营资源的利用，使费用支出受到严格有效的约束。其预算内容包括收入预算、支出预算、现金预算、资金支出预算和生产负债预算等方面。

审计控制 对反映企业资金运行过程及其结果的会计记录及财务报表进行审核、鉴定的控制。主要有三种类型：(1)由外部审计机构的审计人员进行的外部审计；(2)由内部专职人员对企业财务控制系统进行全面评估的内部审计；(3)由外部或内部的审计人员对管理政策及其绩效进行评估的管理审计。

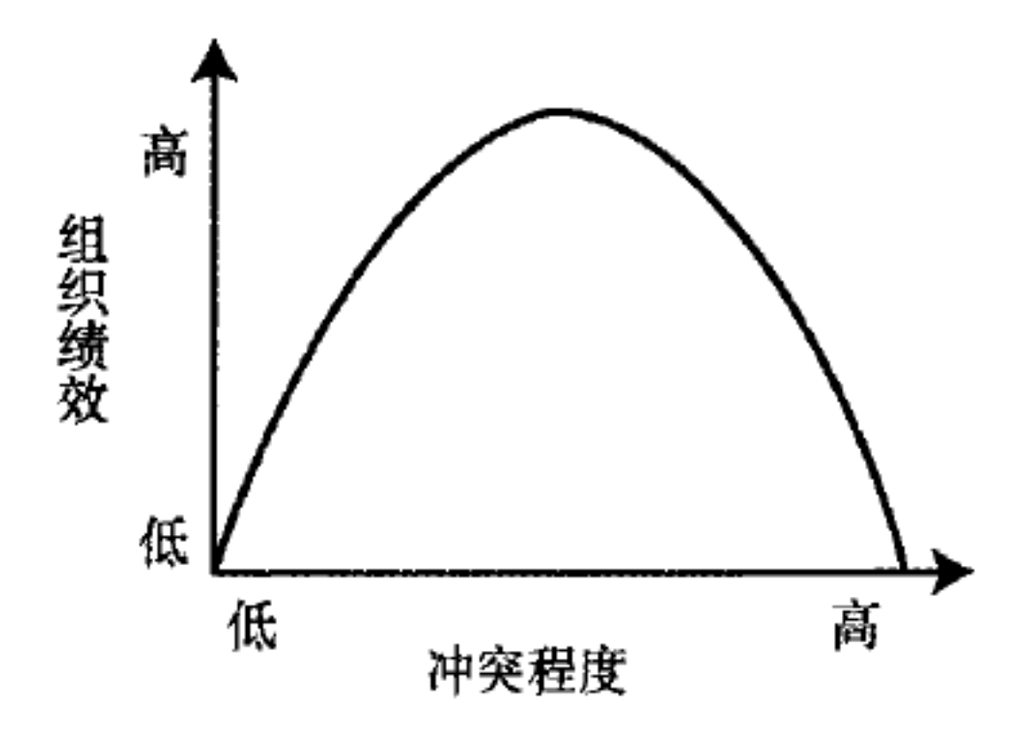
冲 突

冲突 分为心理和行为两个层面。前者指组织成员由于知觉和兴趣的不一致导致的情绪相对，后者指不协调的行为表现。两者可能同时出现，或互为因果，也可能单独出现。导致冲突出现的可能原因有，资源缺乏、任务差异、权力不均，以及文化和价值观的差异。早期对于组织冲突的研究认为冲突基本上是破坏性的；更多的研究发现，在某些情境中，冲突也可能是建设性的。

传统冲突的观点 认为冲突是负面行为的观点。冲突就等于暴力、破坏以及强化不合理的内容，对组织是有害的，所以必须设法制止冲突的发生。其主要观点包括：冲突是可以避免的；冲突是起因于管理者的无能；冲突会妨碍组织的正常运行，导致无法获得最佳绩效；管理者的任务之一就是消除冲突。

人际关系的冲突观点 认为冲突不可避免的观点。冲突是任何组织无法避免的自然现象，不一定给组织带来不利的影响，而且有可能成为有利于组织工作的积极动力。既然冲突是不可避免的，管理者就应该接纳冲突，承认冲突在组织中存在的必然性和合理性。

相互作用的冲突观点 认为管理者要鼓励适度冲突的观点。其主要观点包括：冲突可能导致绩效降低，亦可能导致绩效提高；要获得最佳绩效，有赖于适度冲突的存在；管理者的任务之一是要将冲突维持在适当的水平。在任何组织形式下，冲突都是无法避免的。冲突水平太低的组织没有创新精神，不易暴露出工作中的错误，组织显得没有活力，不善于自我批评和自我革新，对外界的变化反应缓慢。因此领导者的任务是维持适度的冲突：当组织内部冲突太多时，应设法尽力消除冲突；当组织内冲突太少，应通过各种方式适度地激发冲突，以维持组织的生命力。



冲突程度与组织绩效的关系

建设性冲突 冲突的一种。组织成员从组织利益角度出发，对组织中存在的不合理之处提出意见等。可以发现权力失调、组织机构僵化等不良现象，起到一定预警作用，同时，可以促进不同意见的发表、争论，刺激创造力的发挥，有利于促进

良性竞争。组织中等程度的冲突可以鼓励信息的官方交换，人们更活跃地参与到问题解决中来，并产生更有创意的解决方案。缺乏冲突本身可能就是一个问题，如“群体盲思”就是一个典型的冲突具有建设性的反面例子。

破坏性冲突 冲突的一种。由于认识上的不一致、组织资源和利益分配方面的矛盾，员工发生相互抵触、争执甚至攻击等行为，造成组织资源的极大浪费和破坏，各种内耗影响了员工的工作热情，导致组织凝聚力的严重降低，从根本上妨碍了组织目标的顺利完成。避免冲突的升级出现极端情况对于组织的有效性而言是很重要的。

沟通差异 产生冲突的主要原因之一。主要由语义困难、误解表达、手势表情、神态举止、角色要求、组织目标、人格因素、价值观念等因素造成，处于不同文化背景的人对相同的文化符号所象征意义的理解可能完全不同。

结构差异 产生冲突的主要原因之一。由于企业组织中存在的水平和垂直方向的分化及不同个体在目标、决策变化、绩效标准和资源分配等方面的意见不一致导致整合的困难而引发冲突。

人格差异 产生冲突的主要原因之一。主要是由于个人的背景、教育、经历、培训等因素塑造的每个人具体而独特的个性特点和价值观使之很难与其他人合作，从而引发冲突。

冲突管理 处理组织内部冲突的管理方法。传统的冲突观点认为冲突是有害的，会给组织造成不利影响。管理者应该尽可能避免和清除冲突。人际关系冲突观点认为冲突是任何组织无法避免的自然现象，不一定给组织带来不利的影响，有可能成为有利于组织工作的积极动力。管理者应该接纳冲突，承认冲突在组织中存在的必然性和合理性。冲突的互动作用观点与人际关系观点只是被动地接纳冲突不同，强调管理者要鼓励有益的冲突，一定水平的有益的冲突使组织保持旺盛的生命力，善于自我批评和不断革新。冲突管理的方法分为缓解冲突的方法和提升冲突的方法两类，具体有结构法、对抗法和促进法。结构法和对抗法通常假定冲突已经存在并且要求处理。结构法往往通过隔离各个部分来减少冲突的直接表现。与之相反，对抗法则力图通过把各个部分聚集在一起使冲突表面化。促进法则以缺乏“足够”的冲突的假设为基础，力图提高冲突的等级、数量或者同时提高两者。

冲突管理策略 处理组织内部个人或群体之间由于利益不一致导致的冲突的策略，根据合作性和态度强硬程度的不同，分为回避、强制、顺从、妥协和合作五种策略，每种策略适合的情境不同。

回避策略 解决冲突的方法之一。当冲突程度很小，而冲突绩效水平也很低，没有必要立即加以处理，此时组织绩效水平可能处于上升阶段，更大强度的冲突可能对组织更有利。在这种情况下，通过回避的办法置之不理，从冲突中退出或者抑制冲突是最好的解决办法。

强制策略 解决冲突的方法之一。以牺牲一方或双方利益为代价来处理组织冲突，在组织中通常被描述为管理者运用职权解决争端。当组织冲突达到一定程度，但这种冲突给组织带来的利益较少时就应该运用权威加以强行制止。

顺从策略 解决冲突的方法之一。把一方的需要和考虑放在高于自己的位置上，从而维持和谐关系。适用于冲突程度不高，但绩效水平较高的情况。

合作策略 解决冲突的方法之一。是一种双赢的解决方法，此时冲突双方都满足了自己的利益。当组织有一定程度的冲突，但又不是很大，这样的冲突并不是对组织毫无益处，相反，会给组织带来一定的绩效水平，这时冲突各方之间就要开

诚布公地讨论，积极倾听对方的意见，并理解各方存在的差异，对有利于双方的所有可能的解决方法进行仔细考察，寻找其中富有成效的解决途径。

妥协策略 解决冲突的方法之一。要求冲突双方都作出一定的有价值的让步而使问题能得到顺利解决。当冲突双方势均力敌时，即冲突水平较大，而该问题对工作又很重要时，妥协是最佳策略。

沟 通

沟通 沟通者为了获取沟通对象的反应和反馈而向对方传递信息的过程。包括语言沟通和非语言沟通，语言沟通包括口头和书面语言沟通，非语言沟通包括声音语气、肢体动作等沟通。

沟通过程 传递信息的过程。至少存在一个发送者和一个接受者，即发出信息的一方和接受信息的一方。步骤是：(1)发送者需要向接受者传送信息。(2)发送者将信息译成接受者能够理解的一系列符号。(3)将符号传递给接受者。传递方式可以是书面的、口头的，或通过身体动作来表述。(4)接受者接受符号。(5)接受者将符号译为具有特定含义的信息。(6)接受者理解信息的内容。(7)发送者通过反馈来了解传递的信息是否被对方准确无误地接受，构成信息的双向沟通。

编码 沟通过程中发送者将信息转变成符号或语言的阶段。

译码 沟通过程中接受者将符号或语言进行翻译并努力理解该信息所含意义的阶段。

噪音 沟通过程中阻碍沟通过程的因素。

反馈 沟通过程中接受者确定所要传递给原发送者的信息，对其进行编码，并通过选定的媒介将信息传输出去的阶段。

动作表情语言 通过人体的动作、表情来表达特定的思想和态度的语言。动作表情语言大多数是下意识的，是思想的真实反映，往往比口头语言更具有可信度。

语言沟通 以语词符号为载体实现的沟通。主要包括口头沟通、书面沟通和电子沟通等。

非语言沟通 通过声音、视觉、嗅觉、触觉等多种渠道传递信息的沟通。主要包括：辅助语言，如说话速率；动作表情语言，如动作、眼神、仪容仪表、空间距离。

副语言沟通 通过非语词的声音，如重音、声调的变化，以及哭、笑、停顿来实现的沟通。心理学家称非语词的声音信号为副语言。副语言在沟通过程中起着十分重要的作用。一句话的含义不仅取决于其字面意思，还取决于它的弦外之音。语音表达方式的变化，尤其是语调的变化，可以使字面相同的一句话具有完全不同的含义。

电子沟通 通过互联网、电子邮件、即时通讯软件等信息手段进行的沟通。

自我沟通 信息发送和接受的行为是由一个人来完成的沟通。如通过各种形式的自我肯定、自我激励、自我反省等。

群体沟通 三个或三个以上的个体之间进行的沟通。个体和群体之间以及群体和群体之间的一对多、多对多的正式沟通，如会议、演讲、谈判等，都属于群体沟通。

下行沟通 信息从管理者流向下属人员的沟通。常用于通知、命令、协调和评估下属。

上行沟通 信息从下属人员流向管理者的沟通。使管理者能了解下属人员对他们的工作、同事及整个组织的看法，也可使管理者获得改进工作的意见。

平行沟通 在同一组织层次的员工之间发生的沟通。

交叉沟通 发生在同时跨工作部门和跨组织层次的员工之间的沟通。

人际沟通 个人之间的信息交流过程。

往往是直接的、面对面的信息交流。可分为语言沟通和非语言沟通。

约哈里窗口 由美国心理学家约瑟夫·勒夫(Joseph Luft)和哈里·英格拉姆(Harry Ingram)在20世纪50年代提出的概念。对每一个人来说,都存在着自己了解、别人也了解的"开放区域";别人了解,而自己却不了解的"盲目区域";仅仅自己了解却从不向别人透露的"秘密区域";自己和别人都不了解的"未知区域"。这四个区域就是"约哈里窗口"。人际沟通的过程就是一个不断缩小盲目区域和秘密区域,扩大开放区域和开发未知区域的过程。

	自己了解	自己不了解
别人了解	开放区域	盲目区域
别人不了解	秘密区域	未知区域

自我表露 个体与他人交往时,自愿地在他人面前将自己内心的感觉和信息真实地表达出来的过程。这一概念强调了存在交往的双方关系,体现了个体表达自身感受和信息的主观意愿;同时强调了表达是真实的。

正式沟通 以企业正式组织系统为渠道的信息传递。如管理者要求员工完成某项任务,或员工将某一问题提交和上报给管理者等。

非正式沟通 以企业非正式组织系统或个人为渠道的信息传递。如员工在餐厅或过道里的交谈,或在公司锻炼场所中的沟通等。可以发挥两方面作用:(1)促进员工满足社会交往的需要;(2)有利于改进组织的绩效。

单向沟通 没有反馈的信息传递。适合的情况是:(1)问题较简单,但时间较紧;(2)下属易于接受解决问题的方案;(3)下属没有了解问题的足够信息,在这种情况下,反馈不仅无助于澄清事实反而容易混淆视听;(4)上级缺乏处理负反馈的能力,容易感情用事。

双向沟通 有反馈的信息传递。是发送者和接受者相互之间进行信息交流的沟通。适合的情况是:(1)时间比较充裕,但问题比较棘手;(2)下属对解决方案的接受程度至关重要;(3)下属能对解决问题提供有价值的信息和建议;(4)上级习惯于双向沟通,并且能够有建设性地处理负反馈。

书面沟通 通过报告、备忘录、信件、文件、内部期刊、布告等书面形式进行的沟通。其传递的信息持久、有形,可以核实。但传递效率低,缺乏反馈。

口头沟通 通过交谈、讲座、讨论会、电话等口头形式进行的沟通。能够快速传递信息,快速反馈,且信息量很大。但传递过程中经过层次愈多,信息失真愈严重,核实愈困难。

跨文化沟通 当信息的发送者和接受者不属于同一个文化单元时的沟通。在一种文化中编码的信息,包括语言、手势和表情等,在某一特定文化单元中有特定的涵义,传递到另一文化单元中,要经过解码和破译,才能被对方接受、感知和理解。

换位思考 双方通过心理移情实现社会角色互换的沟通方法。通过对对方角色权利、义务、心境等体验,在"设身处地"中理解另一方的观点、态度、行为、选择,从而缩小双方心理差异,促使情感认同。

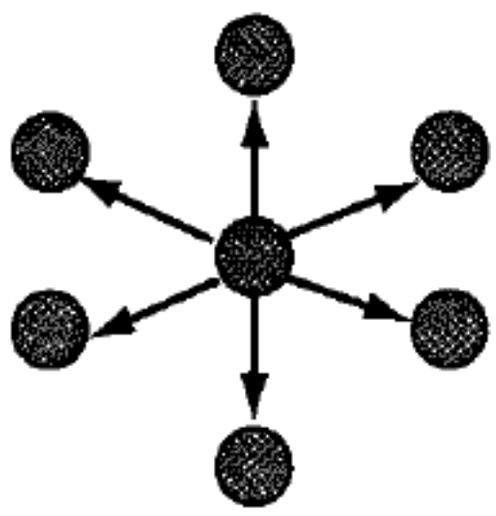
危机沟通 面对危机时的沟通方法,是危机处理中最基本的手段和工具,在很大程度上保证了危机管理的有效性。

沟通网络 组织中沟通渠道的结构和形式。基本特征包括:渠道的数量、分布以及是单向还是双向。基本类型有轮式、环式、链式、Y式、全通道式等网络。

链式沟通网络 信息在组织成员间进行单线、顺序传递的沟通网络。沟通中信息容易失真。用于严格按直线职权关系和指挥链系统而在各级主管间进行的信息传递。

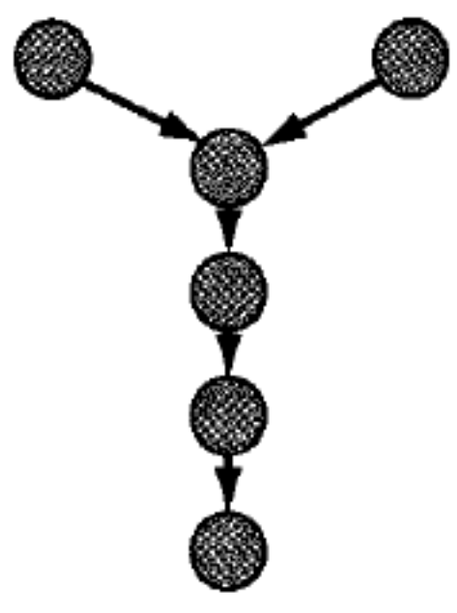
链式沟通网络

轮式沟通网络 信息经由中心人物而向四周多线传递的沟通网络。只有领导人物是各种信息的汇集点与传递点，其他成员之间没有相互交流关系，信息沟通准确度高，解决问题速度快，主管人员控制力强，其他成员满意度低。适用于组织接受任务，需要严密控制，同时又要争取时间和速度的情形。



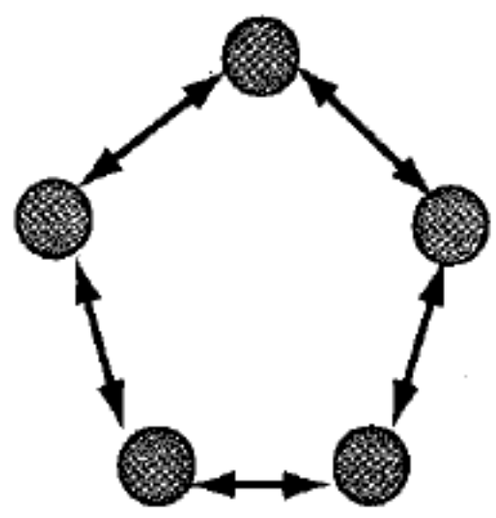
轮式沟通网络

Y式沟通网络 信息是纵向传递的沟通网络。适用于主管人员工作任务十分繁重，需要有人协助筛选信息和提供决策依据，同时又要对组织进行有效的控制时。在这种沟通网络中，组织成员士气比较低，因为增加了中间过滤和中转环节，导致信息曲解或失真，沟通准确性也受影响。



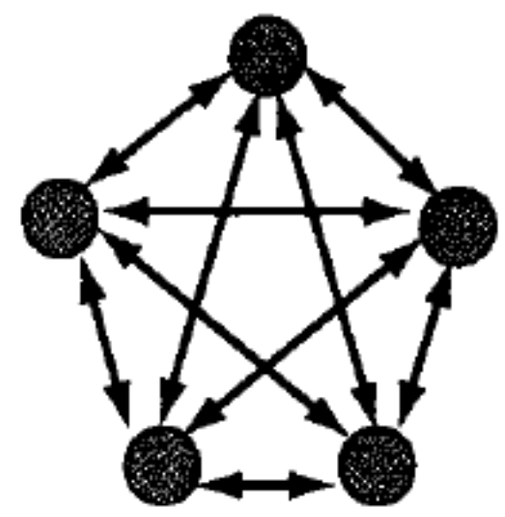
Y式沟通网络

环式沟通网络 组织所有成员不分彼此地依次联络和传递信息的沟通网络。每个人都可以同时与两侧的人沟通信息，不存在信息沟通中的领导或中心人物。组织成员有较高满意度，信息沟通的速度和准确度都难保证。



环式沟通网络

全通道式沟通网络 全方位开放式的沟通网络系统。所有成员之间都能进行相互的不受限制的信息沟通与联系。集中化程度低，成员地位差异小，士气高，成员可以直接、自由而充分地发表意见，有利于集思广益，提高沟通准确性，但工作效率低。



全通道式沟通网络

倾听 接受口头和非语言信息、确定其含义并对此做出反应的过程。倾听不仅仅是生理意义上的听，更是一种积极的有意识的听觉与心理活动。

演讲 在公众场所，针对某个具体问题，鲜明、完整地发表自己的见解和主张，阐明事理或抒发情感，进行宣传鼓动的沟通方式。演讲的三个基本目的是：传递信息、说服他人和树立形象。

面谈 人与人之间面对面的相见与交流。是企业日常工作中最常用的沟通工具之一。

管理经济学

总　类

管理经济学　亦称“企业经济学”。以微观经济学的理论和方法为基础，研究企业经营各种决策问题的学科。经济学分支学科之一。研究角度偏重于实证与应用，与微观经济学偏重于规范的与理论的分析不同。研究的核心问题是企业以利润最大化或长期价值最大化为目标的各项决策。主要内容包括市场需求分析、生产决策与技术选择、成本分析及其应用、市场结构与市场竞争、定价策略、价格领导与卡特尔、产品差异化策略、产能竞争、市场进入与进入遏制、技术创新与产业融合、信息不对称下的激励机制等。

企业经济学　即“管理经济学”。

微观经济学　与“宏观经济学”相对。经济学按研究对象层次划分的一个主要分支。以单个经济主体，即单个消费者（家庭）、单个厂商和单个市场的经济行为的规律作为研究对象。主要内容包括消费者行为理论、生产理论和成本理论、市场供需均衡与非均衡理论、市场结构与市场竞争理论、生产要素理论、一般均衡理论和经济福利理论等。价格机制及市场价格的发现是其核心论题，故亦称“价格理论”。

宏观经济学　与“微观经济学”相对。经济学按研究对象层次划分的一个主要分支。着眼于国民经济的总量分析，以整个国民经济的运行作为研究对象。分析一个国家或地区的国民生产总值（或国内生产总值）和国民收入的变动，就业总量和失业率的变动、经济周期波动、通货膨胀、经济增长等问题，研究经济开放、政府的财政政策和货币政策对宏观经济运行的影响，等等。其研究涉及总需求、总产量、总就业量、国民收入、物价水平和经济增长率等经济总量，并以收入和就业为中心，故亦称“收入理论”或“就业理论”。

资源　任何一种有形或者无形的、可用于维持人们的生计或可用于生产与服务的但具有有限可利用性的事物。具有经济价值。

资源的稀缺性　指相对于人类无限的需要与欲望，社会拥有的资源所具有的不敷使用的特性。被认为是所有经济问题产生的根源。如一般均衡理论的开创者、法国经济学家瓦尔拉斯（Marie Esprit Léon Walras，1834—1910）给社会财富也就是经济货物所下的定义，指的是“所有稀缺的东西，物质的或非物质的，也就是说，它一方面对我们有用，另一方面它可以提供给我们使用的数量却是有限的”。

资源配置　在一定的时间与空间范围内，社会对其所拥有的各种资源在其不同用途之间进行的分配。资源的稀缺性决定了任何一个社会都必须通过一定的方式把有限的资源合理分配到社会的各个领域中去，用最少的资源耗费，生产出最适用的商品和劳务，获取最佳效益。在社会化大生产条件下，资源配置有两种方式：计划配置与市场配置。计划配置即计划部门根据社会的需要和可能，以计划配额、行政命令等方式来对资源配置进行全面统一的管理和调度；市场配置即依靠市

场机制的运作来对资源进行配置。现实中,在计划经济中也存在部分的市场机制配置,在市场经济中也存在政府对市场的干预或规制,从而对资源配置产生影响。

企业目标 企业各项活动所要达到的总体效果。经济学假设企业经营的目标是追求最大化的利润,长期中追求企业价值最大化。现实中的企业可能以市场份额最大化、企业成长速度最大化等为目标。微观经济理论分析采用单一的静态目标假设。利润动机是具有普遍意义、具有核心地位和持久的支配企业行为的力量,这种简化假设具有合理性。基于该假设对企业产出、价格、竞争策略等各种行为所进行的理论研究已经充分揭示了企业行为的本质,该假设构成经济学理论体系的基础假设之一。

利润最大化 企业通过价格与产出等决策获得最大利润的过程。收益大于成本的剩余是利润,可记为 $\pi = R - C$。利润最大化的必要条件是边际收益等于边际成本,即 $MR = MC$;充分条件是利润函数的二阶导数小于0,即$\frac{d^2R}{dQ^2} < \frac{d^2C}{dQ^2}$,其中,$Q$为销售量。也就是说,边际收益的变化率要小于边际成本的变化率。可以将厂商的利润最大化转化为两种特殊情况。一种情况是,当总成本给定,利润最大化就等价于收益最大化,而在产品价格作为不变参数的条件下,也就等价于产量最大化;另一种情况是,如果厂商的产量已经给定,同样在价格也是不变参数的条件下,其收益也就给定,此时利润最大化就等价于成本最小化。

边际收益 增加一单位产品的销售所带来的收益的增加量。边际收益与需求价格弹性之间的关系为 $MR = \frac{dR}{dQ} = P(1 - \frac{1}{|E_p|})$,其中 E_p 为需求的价格弹性。当价格是常数时,MR 与价格 P 相等。

边际分析法 企业或个人通过分析变量的边际变动来做出最优决策的方法。对现有行动计划进行微小的增量调整即为边际变动。仅当一项决策的边际收益大于边际成本,一个理性的决策者才会采取这项决策。

实证分析 与"规范分析"相对。从客观事实本身出发,说明和回答"是怎样"和"为什么"问题的研究方法。在管理经济学中,旨在研究经济社会实际上是按照什么规律在运行,并借以预测人们经济行为的后果,而不对事物作好坏、善恶的评价。

规范分析 以一定的价值判断为出发点,说明和回答"应该怎样"问题的研究方法。涉及价值判断,而价值判断就其本质来说是一种主观的选择。需要建立在实证分析的基础上。

比较静态分析 改变某一参数,通过新均衡状态与原均衡状态的比较以分析某项因素的变化对均衡所产生影响的方法。管理经济学的基本分析方法。其优点在于,将某一因素的影响从众多因素影响的综合效应中提炼出来,为认识多项因素共同作用下产生变化的复杂现实世界提供简明有效的研究思路。

市场 买者和卖者进行交易的场所。如商品交易所、农贸集市等。在具体分析中,一个市场所覆盖的地理范围和商品范围,可根据所需解决的问题的性质来决定。在理论研究中,总假定市场的地理范围和商品范围已经是明确界定的。

市场均衡 供给与需求平衡的市场状态。在影响需求和供给的其他因素都给定不变的条件下,市场均衡由需求曲线与供给曲线的交点所决定。此时商品价格达到这样一种水平,使得消费者愿意购买的数量等于生产者愿意供给的数量。在这种状态下,买者与卖者都不再希望改变当时的价格与买卖的数量。市场处于均衡状态时的价格称为均衡价格,与均衡价格相对应的成交数量称为均衡交易量(或均衡产量、均衡销量)。

市场机制 市场经济中通过各种经济主体之间的相互作用从而对资源配置进行调节的功能体系。在这种调节中,市场价格是市场信息的最有效和最廉价的传递者,供给方和需求方都根据各自的利润状况和效用对价格作出反应,也只需要对价格作出反应,就可以使市场"自动"地趋向均衡。其调节过程大致为:对同种商品,供过于求时,卖方竞争,导致价格下降,利润减少,厂商将减少产量甚至退出该市场;供不应求时,则相反。对不同商品,供求状况变化时,相对价格与相对利润变化,导致各种生产要素在不同市场之间流动。这种利用价格信号进行资源配置调节的方式常常也被称为"价格机制"。

市场均衡的变化 市场均衡状态的变化。这种变化是由除了商品价格之外的其他参数发生变化所引起的,此时需求曲线或供给曲线会发生位移,从而市场的均衡点也发生变化。由于需求和供给的影响因素很多,并且处于经常的变动之中,这就使市场均衡不断受到扰动,使市场不断地处于从原有的均衡状态向新的均衡状态的变动过程之中。

市场非均衡 市场中出现的持续的短缺(供不应求)或过剩(供过于求)的状态。通常由政府对市场的直接干预所导致。

最高限价 政府对市场上某一商品规定不允许超过的价格限制。最高限价应低于市场均衡价格。在战时或某些特殊情况下,为了保证居民的基本生活水平,政府往往对一些生活必需品制定最高限价。

最低限价 政府对市场上某一商品规定不允许低于的价格限制。最低限价应高于市场均衡价格。最低工资是劳动市场上的最低限价,政府制定最低限价是为了保护供给方的利益。

价格支持 为了支持某一行业的生产,政府不仅制定最低限价,而且花费财政支出购买过剩产品的政策。通常用于对农业生产的保护。

需求分析

需求 消费者在市场某一时段内愿意并有能力购买的商品数量。人类的需要可以是无限的,但需求却永远是有限的。人们的需要只有在具备了支付能力的情况下才会形成现实的市场需求。

个人需求 单个消费者对某种商品的需求。

市场需求 市场上所有消费者对某种商品的总需求。市场需求曲线由单个消费者的需求曲线水平加总而成。

派生需求 由对最终消费品的需求派生而来的需求。所有对中间产品或中间服务的需求都是派生需求。

平均收益 平均每单位产品的销售所获得的收益。$AR=\frac{R}{Q}=\frac{PQ}{Q}=P$,其中,$AR$为平均收益,$R$为收益,$P$为价格,$Q$为销售量。平均收益等于价格,即平均收益线与需求曲线重合。

需求函数 反映单个消费者或一个市场的众多消费者在一定时期中对某一商品的需求量(因变量)与其影响因素(自变量)之间的关系式。这些影响因素通常包括该商品的价格、消费者收入水平、消费者偏好、替代品的价格、互补品的价格、人口数量、预期的该商品价格等。

需求规律 在影响商品需求的其他因素给定不变的条件下,一种商品的需求量与其价格之间存在的反方向变动的关系。价格越高(或价格提高),需求量就越少(或需求量减少);价格越低(或价格降低),需求量就越大(或需求量增加)。该规律对几乎所有商品都成立。

需求曲线 在需求量-价格平面上,用以反映需求规律的曲线。其斜率是负的,

即是向下倾斜的。

消费者收入 消费者在一段时间内(通常指一年)所获得的实际货币收入。由于国家之间或区域之间名义收入水平与物价水平有较大差异,通常用购买力平价的方法来比较不同区域的实际收入水平和实际购买力。

消费者偏好 反映消费者对不同产品和服务的喜好程度的个性化偏好。影响市场需求的一个重要因素。主要由当时当地的社会环境、风俗习惯、时尚变化等对整个消费者群体或某个特定群体产生的影响所决定。

互补品 需要与另一种商品一起消费的商品。两种要一起消费才能使消费者得到满足的商品互为互补品。商品之间的互补性往往是不对称的,其互补的程度因商品特征而异。当一种商品的需求增强时,其互补品的需求也会增强。其中一种商品的价格上升会引起另一种商品需求的减少。互补品之间的交叉价格弹性小于零。

替代品 可用来替代另一种商品的某种用途而使得消费者获得同样满足的商品。两种商品的可替代性通常是相互的,即互为替代品。但商品之间的可替代性通常是不对称的,其替代的程度也因商品特征而异。当一种商品的需求增强时,其替代品的需求会减少。因此,当一种商品的价格上升,消费者将更多地购买其替代品。替代品之间的交叉价格弹性大于零。

预期价格 购买方或供给方对商品预期的价格。会影响双方当前的行为。当预期价格上涨时,购买方会增加当前的需求,供给方却会减少当前的供给;反之,当预期价格下跌时,购买方会减少当前的购买,供给方却会增加当前的供给。

需求曲线的变化 由于除了价格之外的其他参数发生变化而引起的整个需求关系的变化。意味着消费者在每一种价格下所希望并能够购买的数量都与以前不同。在图形上表现为需求曲线的位移。

弹性 用以度量因变量关于自变量的变化作出反应的敏感程度的指标。是无量纲的单纯的数字,与商品的计量单位无关,这种敏感程度由弹性数值的大小来反映,可以在不同产品之间进行比较,也可以在不同自变量之间进行比较。

需求的价格弹性 简称"需求弹性"。反映需求对于商品价格变动的敏感程度的指标。是价格变动所引起的需求量变动的程度。以需求量变动百分比与导致该需求量变动的价格变动百分比的比率来表示。设 E_p 为需求的价格弹性,P 代表某商品的价格,ΔP 代表该商品价格的变动量;Q 代表该商品的需求量,ΔQ 代表该商品需求的变动量,则计算公式为:

$$E_p=\frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P}=\frac{\Delta Q}{\Delta P}\times\frac{P}{Q}。$$

根据需求的基本规律,分子(需求量变动的百分比)和分母(价格变动的百分比)将总是按相反方向变动,因此需求的价格弹性总是负值。通常用 E_p 的绝对值来衡量弹性的大小,当其绝对值大于 1 时,称为弹性充足;小于 1 时称为弹性不足;等于 1 时称为单位弹性;为 0 时称为完全无弹性;为无穷大时称为完全弹性。需求弹性的大小因商品而异,也因人而异。其主要影响因素是该商品被替代的可能性。

点弹性 需求曲线某一个点上的价格弹性。是当价格的增量 ΔP 趋于0 时的弹性。假定需求函数关于其各个自变量是可导的,点弹性的计算公式为$E_p=\frac{\partial Q}{\partial P}\times\frac{P}{Q}$。此时其他变量不变,也就是说需求量的变化仅仅是由价格的变化所引起。对于需求曲线的函数形式 $Q=f(P)$,点弹性的计算具有更简单的形式 $E_p=\frac{\mathrm{d}Q}{\mathrm{d}P}\times\frac{P}{Q}$。

弧弹性 需求曲线上两个不同点之间的价格弹性。为了避免在价格上升与价格下降时以不同基点计算的弹性不同,弧

弹性的计算取这两点连线的中点为基点，公式为：

$$E_P=\frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P}=\frac{Q_2-Q_1}{P_2-P_1}\times\frac{(P_2+P_1)/2}{(Q_2+Q_1)/2}$$

$$=\frac{Q_2-Q_1}{P_2-P_1}\times\frac{P_2+P_1}{Q_2+Q_1}。$$

需求的收入弹性 简称“收入弹性”。用以度量需求关于消费者收入水平变化的敏感程度的指标。以需求量变化的百分比与导致该需求变化的消费者收入变化的百分比的比率来表示。设 E_Y 为需求的收入弹性，Y 代表某消费者收入，ΔY 代表该消费者的收入的变动量；Q 代表某商品的需求量；ΔQ 代表该商品需求的变动量，则公式表示为：

$$E_Y=\frac{\Delta Q/Q}{\Delta Y/Y}=\frac{\Delta Q}{\Delta Y}\times\frac{Y}{Q}。$$

低档品 收入弹性 E_Y 小于 0 的商品。随着消费者收入水平的提高，对这类商品的需求趋于减少。

正常品 收入弹性 E_Y 大于 0 的商品。即随着消费者收入水平的上升，对这类商品的需求趋于增加。

必需品 收入弹性 E_Y 大于 0 但小于等于 1 的商品。其需求增长的百分比小于等于收入增长的百分比。

奢侈品 收入弹性 E_Y 大于 1 的商品，其需求增长的百分比大于收入增长的百分比。

需求的交叉价格弹性 用以反映某商品的需求关于另一商品的价格变动的敏感程度的指标。以某商品(A)的需求变动的百分比与其他商品(B)价格变动百分比的比例来表示。定义式为：

$$E_{AB}=\frac{\Delta Q_A/Q_A}{\Delta P_B/P_B}=\frac{\Delta Q_A}{\Delta P_B}\times\frac{P_B}{Q_A}。$$

成本分析

生产函数 在生产技术给定的条件下，在一定时期内产品的最大产出量与生产要素投入的不同组合之间的物质数量依存关系。其一般表达式为：$Q=F(x,y,z\cdots)$，式中 Q 代表某种产品的实物产出量，x、y、$z\cdots$分别代表各种生产要素的投入量，如原材料、机器设备、劳动、土地、企业家才能等。当生产技术发生变化时，生产函数也将发生变化。若生产某种产品的各种要素之组合比例是固定的，称为固定技术系数(或固定比例)生产函数；但在大多数情况下，制造一定量某种产品所需各种生产要素之间的组合比例是可以改变的，如可以使用较多劳动较少资本，也可以使用较多资本较少劳动，称为可变比例生产函数。

生产要素 可用于生产的社会资源。如土地、劳动力、机器设备、原材料和能源等。在知识经济时代，知识成为主要的生产要素。

生产技术 在将厂商视为“黑箱”时对其生产的经济特性的综合描述。其“技术”具有宽泛的涵义，如厂商的设备是否先进，管理水平的高低，劳动者素质的优劣等都被认为对厂商的“技术”产生影响，都将影响该厂商的投入-产出关系。因此常用不同的生产函数来表示不同的生产技术，用生产函数的改变来反映生产技术的改变。

劳动密集型技术 与“资本密集型技术”相对。需要多投入劳动少投入资本的生产技术。使用该类技术时，劳动者技术装备程度较低，能吸收较多劳动力。

资本密集型技术 与“劳动密集型技术”相对。需要少投入劳动多投入资本的生产技术。使用该类技术时，劳动者技术装备程度较高，需要较大的资本投入。

长期 厂商对所有投入要素都可以改变的时间期限。在长期中，厂商不仅可以根据市场需求调整其产量，而且还能进入一个新的市场，或退出原来所在的市场。

短期 厂商至少有一种投入要素不能

改变的时间期限。对于大多数产业，厂商的厂房和机器设备等固定资产相对于劳动要素都是比较难以迅速改变的投入，故短期通常也被定义为厂商的固定资产或资本投入(K)固定不变的时期，这些固定的投入也叫不变投入。在短期中，那些容易改变的投入如劳动力、原材料、易耗品等则为可变投入。

长期生产函数 对应于长期的生产函数。在简化假设只有资本(K)和劳动(L)两种生产要素的条件下，具体形式为：$Q = F(L,K)$，其中Q为实物产出。此时劳动和资本都是可变的。

短期生产函数 对应于短期的生产函数。一般地，假设资本K是不变投入(或称固定投入)，其给定的数量为K^0，则短期生产函数可被表示为：$Q = F(L,K^0)$，或更简单地表示为：$Q = F(L)$。

平均产量 每单位劳动的平均产出。即$AP=\frac{Q}{L}$。

边际产量 增加一个单位的劳动投入所带来的总产量的增加量。即$MP=\frac{\Delta Q}{\Delta L}$，其微分形式为$MP=\frac{dQ}{dL}$。

边际报酬递减规律 简称"报酬递减规律"。反映短期内劳动的边际产量与劳动投入之间关系的规律。在技术给定和生产的其他要素投入不变的条件下，连续增加劳动投入会使其边际产量增加到某一点，超过这一点后，继续增加劳动投入会使其边际产量趋于减少。

等产量曲线 厂商生产某一给定数量的产品所需使用的两种生产要素(劳动与资本)的不同数量组合点的轨迹。分析厂商生产行为的一种理论工具。在平面图上表示，在给定的生产技术条件下，对应于给定产量Q_0的等产量曲线上的任何一点表示一定量的劳动和一定量的资本的组合，任何一种组合都能得到Q_0个单位的产出。根据给定的生产函数，可以在同一平面上画出无数条等产量曲线，每一条等产量曲线对应于一定量的产出。其性质为：(1)处在较高位置上，即离原点较远的等产量曲线总是代表较大的产出；(2)同一等产量曲线图上的任意两条等产量线不会相交；(3)等产量曲线向右下方倾斜，其斜率是负的；(4)等产量曲线凸向原点，其斜率的绝对值是递减的。

等成本曲线 厂商在给定要素价格的情况下，可购买的两种生产要素(劳动与资本)的不同数量组合点的轨迹。分析厂商生产行为的一种理论工具。在平面图上表示，以任一给定的货币总成本，假设劳动的价格为w，资本的价格为r，厂商的货币总成本为C。其成本构成可由下式表示：$C = w \cdot L + r \cdot K$。式中$L$表示劳动的购买量，$K$表示资本的购买量。其性质为：(1)离原点较远的等成本曲线总是代表较高的成本水平；(2)同一等成本曲线图上的任意两条等成本曲线不会相交；(3)等成本曲线向右下方倾斜，其斜率是负的。(4)在要素价格给定的条件下，等成本曲线是一条直线，其斜率是一个常数。

边际技术替代率 可实现同等数量产出条件下，两种要素之间进行替代的边际量的比率。在同一条等产量曲线上，把每单位劳动投入的增加所能够替代的资本的数量称为劳动对资本的边际技术替代率，记为$MRTS_{LK}$。其公式为：

$$MRTS_{LK} = -\frac{dK}{dL} = \frac{MP_L}{MP_K}。$$

生产要素的最优组合 能够实现厂商利润最大化的要素组合比例。不论是成本既定求最大产出的情况，还是产量既定求最小成本的情况，最佳组合都在等成本曲线与等产量曲线的相切点。由两条曲线斜率相等的条件可以得到生产要素最优组合的必要条件为：$\frac{w}{r}=\frac{MP_L}{MP_K}$，或$\frac{MP_L}{w}=\frac{MP_K}{r}$。

规模报酬 在技术不变的条件下，各生产要素同比例变化所导致的产出量变化

的特性。若各项生产要素的投入都增加 λ 倍，产出也增加 λ 倍，则称规模报酬不变；产出增加小于 λ 倍，则称规模报酬递减；产出增加超过 λ 倍，则称规模报酬递增。这里的“规模”变化要求各项要素严格按同一比例变化。

会计利润 会计学意义上的利润。等于收益减去会计成本。

经济利润 亦称“超额利润”。经济学意义上的利润。等于收益减去经济成本。

正常利润 经济成本超过会计成本的差额。是厂商进行经济活动所应该获得的合理回报。也就是厂商投入经营活动的各项资源的机会成本超过其会计成本的部分之总和。正常利润包含在经济成本之中，是经济成本的一部分。在实践中，正常利润可以粗略地用行业平均投资回报来衡量，正常利润率也就是行业平均的投资回报率。不同行业因风险高低不同而具有不同的平均投资回报率。

规模经济 在技术不变的条件下，在生产的一定区间内其平均成本随着厂商生产规模的扩大而降低的现象。主要来源于劳动与机器设备的专业化分工、生产要素的不可分割性（如现代化生产流水线）、分销渠道与售后服务网络、物流配送和财务方面的利益等。

规模不经济 在技术不变的条件下，在生产的一定区间内其平均成本随着厂商生产规模的扩大而上升的现象。主要来自于企业内部管理效率的降低。

最低有效规模 存在规模经济的情况下，厂商应该达到的最低生产规模。这一规模能够把绝大部分规模经济的利益都加以利用。在这一规模之后，继续扩大生产能力已经不能明显降低生产的平均成本。

规模经济指数 反映规模经济性质的指标。建立在成本的产出弹性基础上。成本的产出弹性即产量每变化百分之一所引起的成本变化的百分比，记为 E_C，$E_C=\frac{\Delta C/C}{\Delta Q/Q}=\frac{MC}{AC}$。则 $SEI=1-E_C$。当规模经济中性时，SEI 等于零；当存在规模经济时，SEI 大于零；当存在规模不经济时，SEI 就是一个负数。SEI 越接近于零，说明规模经济越不显著；越接近于 1，说明规模经济越显著。

学习效应 厂商从累积生产中通过不断学习所获得的降低平均生产成本的效应。来自于多个方面，如生产工人因不断生产同一种产品而提高劳动技能从而提高劳动生产率；生产管理者从累积生产中提高其管理效率；市场营销或分销渠道管理也从同样的经济活动的不断重复中获得经验从而提高效率等。

范围经济 厂商因同时生产两种或多种产品所能获得的生产成本的节约。可用公式衡量：

$$SC=\frac{C(Q_1)+C(Q_2)-C(Q_1,Q_2)}{C(Q_1,Q_2)}。$$

其中 $C(Q_1)$ 与 $C(Q_2)$ 分别为独立生产第一种产品 Q_1 与第二种产品 Q_2 时各自的总成本，$C(Q_1,Q_2)$ 则为同时生产 Q_1 与 Q_2 时的总成本。若 $SC>0$，则存在范围经济；若 $SC<0$，则存在范围不经济 。

供给函数 反映一种商品市场上的供给量与影响这一供给量的各项因素之间的关系式。这些影响因素通常包括该商品的价格、劳动力价格、利率、该商品的生产技术水平、该商品的预期价格、政府税收等。

厂商供给曲线 在竞争性市场上，在企业追求利润最大化的假设下，反映厂商的供给与商品价格之间依存关系的曲线。在其他条件不变的情况下，当商品价格上升时，厂商会增加该商品的供给；反之，当商品价格降低时，厂商则会减少其供给。厂商供给曲线的斜率是正的。

供给曲线 反映整个市场上的供给与商品价格之间依存关系的曲线。把该市场中所有单个厂商的供给曲线按水平方

向加总，即得到整个行业的供给曲线。即对应于任一价格 P，整个行业的供给量 Q 就应是各家厂商在此价格下愿意供给的数量之和。

供给曲线的变化 由影响供给的其他参数的变化所引起的整个供给关系的变化。此时生产者在任何一个价格下所愿意供给的数量都与以前不同，整个供给曲线发生了位移。

供给的价格弹性 简称"供给弹性"。用以度量商品的供给对于商品价格变动的敏感程度的指标。是价格变动所引起的供给量变动的程度。以供给量变动百分比与导致该供给量变动的价格变动百分比的比率来表示。设 E_S 为供给弹性，P 代表某商品的价格，ΔP 代表该商品价格的变动量；Q 代表该商品的供给量，ΔQ 代表该商品供给的变动量，则计算公式为：

$$E_S=\frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P}=\frac{\Delta Q}{\Delta P}\times\frac{P}{Q}。$$

市场结构

市场结构 根据不同竞争态势与竞争特性而对市场进行的划分。影响竞争态势与竞争特性的主要因素是划分市场结构的依据。这些因素主要包括：市场中买者与卖者的个数及其分布状况，商品的同质性，市场进入或退出的自由程度，以及信息的完全性。根据这四种因素，可以将市场结构区分为四种主要类型：完全竞争、完全垄断、垄断竞争和寡头垄断。

商品同质性 影响市场竞争的主要因素之一。不同企业生产的不同商品的相似程度。如果两种商品是一模一样的，以至于消费者无法辨别商品是由哪一家企业生产的，就说这两种商品是同质的。

信息完全性 买者与卖者对市场中所有与交易有关的信息完全了解的程度。影响市场竞争的主要因素之一。

市场进入壁垒 企业在试图进入某一市场时面临的障碍。影响市场竞争的主要因素之一。进入壁垒的高低受到许多因素的影响，如行业的规模经济性、企业运作所需的资本数量、生产技术是否容易获得、商品的差异性，以及政府的许可等。

完全竞争 亦称"原子型市场结构"。具有最高市场效率的理想的市场结构。在完全竞争的市场中，有大量买者与卖者，每家厂商都只占据极小的市场份额；厂商生产同质产品；市场进入与退出完全没有障碍；信息是完全的。

垄断竞争 接近于完全竞争的市场结构。在垄断竞争的市场中，有大量买者与卖者，市场的进入与退出也是完全自由的；厂商生产的商品是有差别的；并不要求信息的完全性。有差别的商品可以由不同的企业生产，而有些企业也可能同时生产几种有差别的商品，但前一种情形更具有一般性。

完全垄断 与完全竞争相对的市场结构。在完全垄断的市场中，只有唯一的卖者，而且这种商品没有相近的替代品；市场的进入被封锁，从而使该企业能够保持其垄断地位；信息是不完全的。现实经济中，公用事业部门如电力供应、自来水、煤气、邮政等部门通常是垄断的。

寡头垄断 由少数几家厂商控制市场供给的市场结构。在寡头垄断的市场中，厂商生产的商品可以是同质的，也可能是有差别的；市场进入相当困难，市场信息是不完全的。

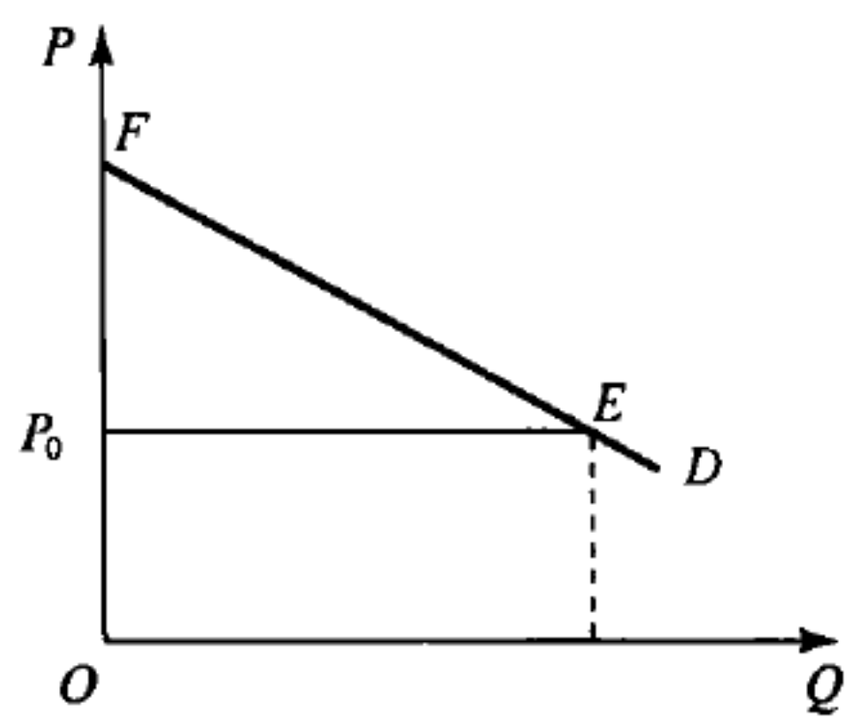
市场集中度 市场中企业的市场份额的集中程度。市场集中度的衡量通常采用以下指标：$C_n=\sum_{i=1}^{n}s_i$，其中 s_i 为按照市场份额大小排列的各家企业的市场份额，即要求 $s_1>s_2>\cdots>s_n$，其直观意义是市场中占据最大市场份额的 n 家企业的市场份额之和。常用的有 C_4 或 C_8，市场中最大的 4 家或 8 家企业的市场份额之和越是

接近于100%，这一市场的垄断性就越强。

赫芬达尔指数 行业内所有企业的市场份额的平方和。度量市场集中度的一种指标。其公式为：$H=\sum_{i=1}^{n}s_i^2$，式中 H 表示赫芬达尔指数；s_i 表示某一企业的市场份额。在完全竞争条件下，H 指数将等于0；在完全垄断的条件下，H 指数等于1；如果市场中所有企业规模相同，H 指数将等于 $1/n$。

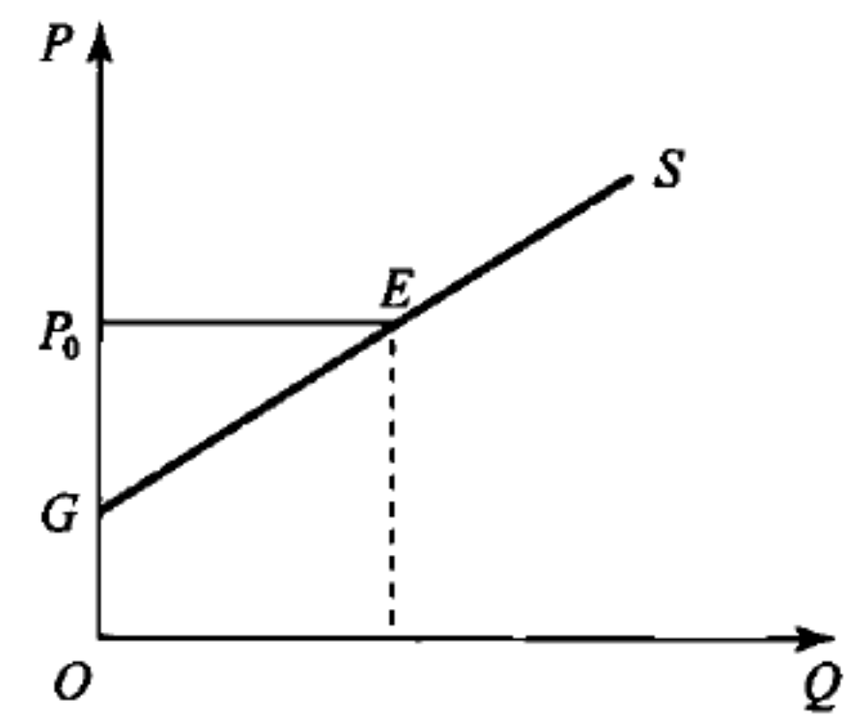
短期停止营业点 短期中使得厂商停止生产的价格水平。厂商可以根据单位产品的贡献来衡量是否应该停止营业。所谓单位产品的贡献，就是产品销售价格超过其平均可变成本的部分，即 $P-AVC$，也可称为"单位毛利"。当单位产品的贡献是正数，即使价格低于平均总成本，厂商也应继续生产。此时生产所得收益不仅可以抵偿所有可变成本，还可抵偿一部分固定成本。反之，如果单位产品的贡献是负数，维持生产就比停止生产导致更多亏损。

消费者剩余 消费者购买某种商品的保留价格超过其实际支付价格的部分。就消费者总体来看，消费者剩余应等于所有单个消费者的剩余之和。如图中，等于需求曲线与市场价格水平线之间的面积，即三角形 P_0EF 的面积。



需求曲线与消费者剩余曲线图

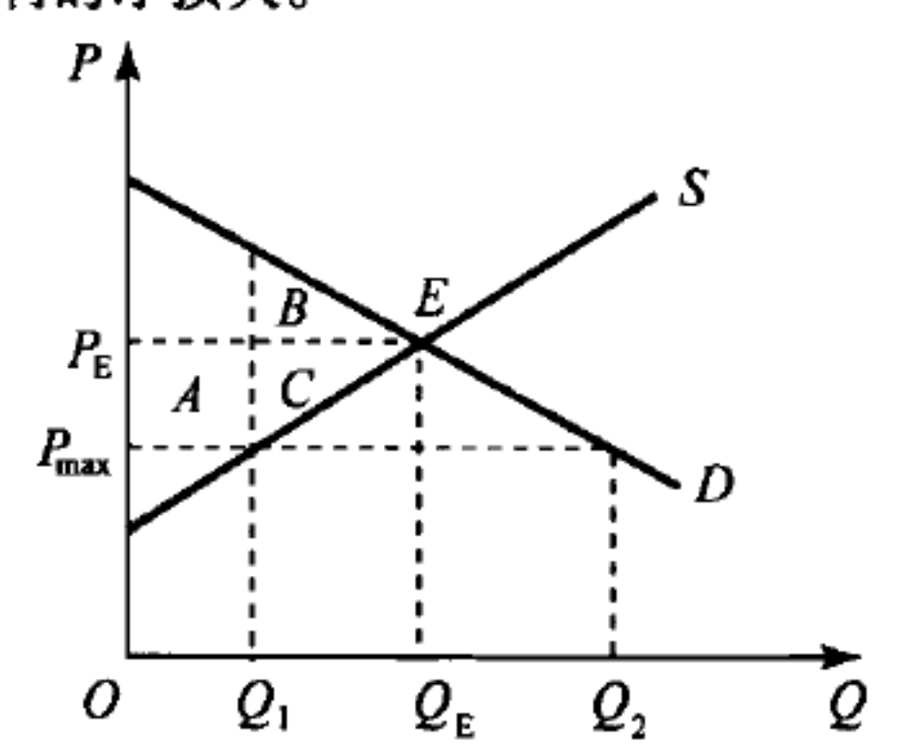
生产者剩余 生产者从其商品销售中所得的超过其愿意接受的价格的部分。在完全竞争条件下，厂商愿意按照其边际成本生产最后一个单位的商品，因此也就是其销售价格超过其边际成本部分。就生产者总体来看，生产者剩余应等于所有单个生产者的剩余之和。如图中，等于供给曲线与市场价格水平线之间的面积，即三角形 GEP_0 的面积。



供给曲线与生产者剩余曲线图

社会福利 市场达到均衡的情况下，市场总的剩余状态。即消费者剩余与生产者剩余之和。

福利净损失 因政府干预等原因，与完全竞争的均衡状态相比，消费者和生产者都没能得到的那部分社会剩余。以最高限价为例（如图所示），完全竞争市场的均衡点在 E 点，市场均衡价格应为 P_E，市场交易量应为 Q_E。但政府实行最高限价 P_{max}，市场交易量将为 Q_1。消费者剩余的变化为 $\Delta CS=A-B$，生产者剩余的变化为 $\Delta PS=-A-C$。综合起来，市场剩余净减少面积 B 和面积 C。面积 $B+C$ 即为社会福利的净损失。



最高限价对市场剩余的影响曲线图

可竞争市场理论 解释市场竞争状态的理论。美国经济学家鲍莫尔(William Jack Baumol,1922—)1982年提出。主要观点是,只要存在潜在的竞争压力,即存在一个进退无障碍的市场结构,即使厂商数目并不太多,也能实现竞争市场上的企业行为和市场绩效。该理论具有重要的政策涵义:政府可根据可竞争市场理论的要求制定相应的管制政策或规章,尽可能保持潜在的竞争压力,以此约束大企业的行为。其根本目的在于保持规模经济的同时,又较好地克服垄断的弊端。

租金 为使用土地、劳动、设备等各种资源所作的支付。一般把使用劳动的支付称为"工资",使用土地或设备的支付称为"租金",使用货币的支付称为"利息",而使用知识的支付称为"专利费"。

经济租金 对某种生产要素所愿意支付的超过为购买该要素而必须要支付的部分。对于在竞争市场中获取超额利润的企业,其超额利润来自有关的特殊资源(如企业家才能、土地等)的经济租金。

非竞争性市场

非竞争性市场 垄断竞争或寡头垄断的市场结构。在不完全竞争的市场中,各家企业之间存在不同程度的相互依存性,即某个企业的决策将对其他企业产生影响;反过来,某个企业某项决策的结果如何也依赖于其他企业对其决策作出怎样的反应。

市场势力 亦称"垄断势力"。企业对市场价格的控制力。反映企业在一个市场中所拥有的势力的强弱。

垄断势力 即"市场势力"。

勒纳指数 以企业利润最大化的价格超过企业边际成本的相对程度来衡量企业垄断势力的指标。由美国经济学家勒纳(Abba Lerner,1903—1982)在1934年提出并使用,记为L,其计算公式为$L=\frac{P-MC}{P}$。

简单定价法则 建立在勒纳指数基础上的企业定价原则。如果厂商能够估计其产品的需求价格弹性,那么,它就可以根据公式$P=\frac{1}{1-\frac{1}{|E_p|}}\times MC$来制定其产品的价格。

卡特尔 寡头垄断者之间的一种正式合谋形式。寡头垄断市场中各家企业通过明确的、通常是正式的协议来协调其各自的产量、价格或其他诸如销售地区分配等事项。

产品差异化 企业提供的产品和服务,通过各种方法造成的足以引发顾客偏好的特殊性。是市场竞争中一种重要的竞争战略,使顾客能够有效区别同类产品的不同类型,使企业在市场竞争中占据有利地位。包括产品本身品质,如式样、型号、技术、功能、档次等,也包括产品包装、商标、服务质量,甚至文化等。

霍特林模型 用来分析产品差异化的理论模型。由美国经济学家霍特林(Harold Hotelling)于1929年提出。基本假设是,消费者均匀分布在一个"线性城市"——以直线表示——上,厂商销售同质产品。在厂商只进行定位竞争的情况下,以及在定位之后进行价格竞争的情况下,用该模型可以分析市场均衡状态,并在此基础上分析厂商的最优策略。

价格领导 寡头垄断市场中厂商之间对价格默契共谋的一种形式。在一个行业中由某一家企业率先制定价格,其他企业随后以该"领导者"的价格为基准,再决定各自的产品价格。如果产品是同质的,则价格通常是一致的;如果产品是有差别的,则价格通常也会有差别。其模式按领导企业的性质可分为:晴雨表价格领导、支配型价格领导和低成本价格领导。在某些行业中,有时也会出现领导者经常变

动的情况。

晴雨表价格领导 价格领导模式之一。作为价格领导者的企业不一定是该行业中规模最大或效率最高的企业，但它能够较为准确地预测市场行情的变化趋势，能够对市场上需求的变动或成本条件的变动作出合理的反应。其作用正像一个能够对天气变化作出敏感反应的晴雨表，故称。

低成本价格领导 价格领导模式之一。以成本最低的那家企业为价格领导者。当市场中厂商的成本之间存在较大差异时，成本较低的厂商通常具有竞争优势，因而扮演价格领导者的角色。

支配型价格领导 价格领导模式之一。当行业中由一家厂商占有支配地位的时候，通常这家企业就成为价格领导者，其他的规模较小的企业都成为跟随者。此时支配型企业在考虑到其他企业供给意愿的情况下，根据其自身利润最大化的准则来制定价格和产量，而其余的企业则被动地接受支配型企业制定的价格，并由此决定能使各自的利润最大化的产量。

博弈论 即“对策论”

博弈 两个或两个以上的决策主体之间发生相互作用的行为时选择最佳策略以获取收益的过程。博弈论研究的对象。是相互作用情形的规范模型，涉及到至少两个参与人。博弈的要素包括参与人、参与人的偏好、信息、可选择的策略行动和支付函数。根据人们的行为相互作用时，当事人之间能否达成一个具有约束力的协议，可分为合作博弈和非合作博弈。

博弈均衡 博弈的所有参与人最优策略的组合。一般记为 $s^* = (s_1^*, \cdots, s_i^* \cdots, s_n^*)$，其中 s_i^* 是第 i 个参与人在均衡情况下的最优策略，它是 i 的所有可能的策略中使它的效用或期望效用最大的策略。

完全信息静态博弈 博弈的一种基本类型。参与人同时选择行动，或虽非同时但后行者并不知道先行者采取了什么具体行动；同时，每个参与人对其他所有参与人特征、策略空间及支付函数有准确的认识。

完全信息动态博弈 博弈的一种类型。参与人的行动有先后顺序，且后行者能够观察到先行者所选择的行动；每个参与人对其他所有参与人的特征、策略空间及支付函数有准确的认识。

不完全信息静态博弈 博弈的一种类型。参与人同时选择行动，或虽非同时但后行者并不知道先行者采取了什么具体行动；每个参与人对其他所有参与人的特征、策略空间及支付函数并没有准确的认识。

不完全信息动态博弈 博弈的一种类型。参与人的行动有先后顺序，且后行者能够观察到先行者所选择的行动；每个参与人对其他所有参与人的特征、策略空间及支付函数并没有准确的认识。

囚徒困境 完全信息静态博弈的一个经典例子。假设两个嫌犯作案后被警察抓住，分别关在不同的屋子里审讯。警察告诉他们：如果两个人都坦白，各判刑 8 年；如果两个人都抵赖，因证据不足，各判刑 1 年；如果其中一人坦白另一人抵赖，坦白的放出去，不坦白的判刑 10 年。囚徒困境的策略式表述是：

囚徒 A \ 囚徒 B	坦　白	抵　赖
坦　白	-8, -8	0, -10
抵　赖	-10,0	-1, -1

每个囚徒都有两种策略：坦白或抵赖。纳什均衡是“坦白，坦白”：给定 B 坦白的情况下，A 的最优战略是坦白；同样，给定 A 坦白的情况下，B 的最优战略也是坦白。“坦白，坦白”是一个纳什均衡，也是一个上策均衡，即无论对方如何选择，个人的最优选择是坦白。囚徒困境反映了个人理性与集体理性的矛盾。如果两个人都抵赖，各判刑 1 年，比都坦白各判刑 8 年

好。但这个帕累托改进做不到，因为它不满足个人理性要求，“抵赖，抵赖”不是纳什均衡。市场竞争中的价格战通常就是一种囚徒困境。

上策 对手采取任何策略的情况下都是最优的策略。

上策均衡 当对局者选择的都是上策时的均衡。如果对于所有的 i，s_i^* 是 i 的上策，那么战略组合 $s^* = (s_1^*, \cdots, s_n^*)$ 即为上策均衡。可表述为：不管你选择什么策略，我所选择的是最好的；不管我选择什么策略，你所选择的是最好的。

纳什均衡 完全信息静态博弈解的一般概念。正式定义为：有 n 个参与人的策略式表述博弈 $G = \{s_1, \cdots, s_n; u_1, \cdots, u_n\}$，策略组合 $s^* = \{s_1^*, \cdots, s_i^*, \cdots, s_n^*\}$ 是一个纳什均衡，如果对于每一个参与人 i，s_i^* 是给定其他参与人选择 $s_{-i}^* = (s_1^*, \cdots, s_{i-1}^*, s_{i+1}^*, \cdots, s_n^*)$ 的情况下第 i 个参与人的最优策略，即：$u_i(s_i^*, s_{-i}^*) \geqslant u_i(s_i, s_{-i}^*)$，$\forall s_i \in s_i$，$\forall i$。可表述为：给定你的策略，我所选择的是最好的；给定我的策略，你所选择的也是最好的。

重复博弈 同样结构的博弈重复进行多次的过程。动态博弈的一种特殊形式。其中每次博弈都被称为“阶段博弈”。在重复博弈的情况下，企业在选择策略的时候不仅需要考虑当前的对局，而且还需考虑当前选择的策略对于以后的对局将产生怎样的影响。

反应曲线 描述寡头垄断者对竞争对手的策略作出最优反应的曲线。对应于竞争对手的每一策略行为，厂商以利润最大化为目标作出其最优策略的选择，其策略选择是对手所选策略的函数。将这一函数关系描述出来，就构成厂商的反应曲线或反应函数。

古诺模型 揭示寡头垄断厂商之间进行产量竞争基本特性的理论模型。法国经济学家古诺（Antoine Augustin Cournot，1801—1877）在 1838 年建立。假定在一个市场中只有两家企业进行竞争，即在一个双头垄断市场，同时假定企业生产的产品是同质的。企业的决策变量是产量，且假定两家企业同时决定企业的产量，每家企业都会猜测对方的产量，然后认定对方的产量是给定不变的。在这些假定下，每家企业都在给定对方产量的条件下追求自己的利润最大化。假定两家企业具有相同的不变单位成本 c，需求函数为 $P = a - (q_1 + q_2)$，则可得到纳什均衡为 $q_1^* = q_2^* = \frac{1}{3}(a-c)$。

伯特朗模型 分析双头垄断市场竞争的理论模型。法国经济学家伯特朗（Joseph Bertrand，1822—1900）于 1883 年建立。假定两家企业的产品是同质的，企业之间的竞争是价格竞争，即企业的决策变量是价格。当一家企业确定其价格时，假定知道对手制定的价格并认为对手的价格是不会改变的。伯特朗模型的均衡具有与完全竞争均衡类似的特性。在假定两家企业的边际成本相同且均为常数的条件下，市场均衡结果将是，价格等于厂商的边际成本。伯特朗模型的结论被称为“伯特朗悖论”。意为只要市场中存在两家企业之间的竞争，就会出现与完全竞争市场相同的均衡结果，这种结果与现实不符。导致这一悖论的原因是模型的假设与现实情况差别太大。如果改变这些假定，伯特朗模型的结论也就不再成立。

差别定价 亦称“价格歧视”。企业生产的同一种商品在不同的场合索取不同的价格。不同的场合可指不同的消费者、不同的细分市场、不同的消费数量等。可分为一级差别定价、二级差别定价和三级差别定价。

价格歧视 即“差别定价”。

一级差别定价 企业对所销售的每一单位产品都索取最高可能价格的定价方式。此时消费者都按照其保留价格支付，

从而消费者剩余为零。

二级差别定价 企业按照消费者所购买商品的数量来确定价格的定价方式。通常当消费者消费一定数量商品之后，企业会给予其更低的价格，其效果是刺激消费者更多地消费。实施的条件是，企业的平均成本曲线不断趋于下降。

三级差别定价 企业把市场划分为两个或多个不同的子市场，并将同一种商品在不同的子市场上按不同价格销售的定价方式。通常是，对价格弹性不足的消费者索取高价，对价格弹性充足的消费者索取较低的价格。实施的必要条件是，不同子市场之间是可分割的，即不会造成套利条件；不同子市场的需求价格弹性是不同的。

两部收费 企业除了向消费者索取"注册费"（固定费用）之外，还按一定价格（可变费用）向消费者销售其产品的非线性定价方式。消费者只有在支付了注册费之后，才能获得使用企业提供的服务或购买其产品的资格。

捆绑销售 将两种产品捆绑起来销售的销售和定价方式。纯粹的捆绑销售是只有一种价格，消费者必须同时购买两种产品。混合搭售则是一种菜单式销售，企业既提供捆绑销售的选择，也提供单独购买其中某种商品的选择。

市场失灵

市场失灵 由于某些原因，使得市场机制无法正常发挥作用，导致资源配置扭曲的现象。这些原因主要包括信息不对称、外部性的存在和公共物品。

自然垄断 亦称"自然寡头垄断"。某些产品和服务由单个企业大规模生产经营比多个企业同时生产经营更有效率的现象。如自来水、电力、电信等。由于存在着资源稀缺性和规模经济效益、范围经济效益，使提供单一产品和服务的企业或联合起来提供多数产品和服务的企业形成一家公司（垄断）或极少数企业（寡头垄断）的概率很高。

规制 在以市场机制为基础的经济体制条件下，以矫正、改善市场机制内在问题为目的，政府干预和干涉经济主体（特别是对企业）活动的行为。

经济性规制 在存在着自然垄断和信息不对称问题的部门，以防止无效率的资源配置的发生和确保需要者的公平利用为主要目的，通过被认可和许可的各种手段，对企业的进入、退出、价格、服务的质和量以及投资、财务、会计等方面的活动所进行的规制。

社会性规制 以保障劳动者和消费者的安全、健康、卫生，以及环境保护、防止灾害为目的，对物品和服务的质量和伴随着提供它们而产生的各种活动制定一定标准，并禁止、限制特定行为的规制。

激励性规制 作为解决企业发生内部无效率问题的对策，在既存的规制情况下，给予企业提高内部效率激励（诱导或刺激）的规制方法。

放松规制 放松和取消部分或全部规制条款的规制方法。其目的是为了向受规制产业引进竞争机制，通过竞争，提供多种新的服务，降低收费水平，使收费体系多样化，并促进技术革新等。

平均成本定价 规制者限制厂商价格的方式之一。以厂商实现收支平衡为条件。设企业的总收入为 PQ，成本函数为 $C(Q)$，收支平衡式为 $PQ - C(Q) = 0$，由此确定的定价即为"平均成本定价"。

边际成本定价 规制者限制厂商价格的方式之一。以实现帕累托效率的资源分配为目的，按照边际成本来决定收费的定价方式。从规范的角度来看它是最优的收费方式，但在自然垄断部门，由于规模经济性的作用，成本随产出量的增大而递减，采用边际成本定价将导致厂商出现

亏损，因此需要政府给予补贴，或采用两部收费方法进行补偿。参见“边际成本定价法”。

柠檬市场 充斥着低质量商品的市场。在信息不对称的情况下，市场中会出现所谓“劣品逐出良品”的现象，从而将市场变成一个“次品”市场。通常用二手车市场加以说明。假设卖方掌握二手车的质量信息，买方则完全不了解。此时市场交易将按照二手车的平均质量进行估价，导致一些质量较高的汽车价格被低估而退出市场。市场中待交易的二手车的平均质量降低，买方的出价随之降低。如此多个回合之后，质量较高的二手车都退出市场，只留下质量较差的二手车。在极端情况下，二手车市场将消失。

逆向选择 在信息不对称的情况下，掌握私有信息的一方利用其有利地位来为自己谋求利益，造成以次充好、以假乱真的现象。

发信号 亦称“信号显示”。卖方通过发出某种信号向买方显示其商品质量的方式。其机制要能够起作用的必要条件被称为自我选择条件，即劣质产品无法把自己标榜为优质产品，而优质产品也不会模仿劣质产品。

道德风险 在信息不对称条件下，不确定或不完全合同使得负有责任的经济行为主体不承担其行动的全部后果，导致其在最大化自身效用的同时，做出不利于他人的行动。概念起源于海上保险，1963 年美国经济学家阿罗（Kenneth Joseph Arrow，1921—　）将此概念引入到经济学中来，指出道德风险是个体行为由于受到保险的保障而发生变化的倾向。是一种客观存在的，相对于逆向选择的事后机会主义行为，是交易的一方由于难以观测或监督另一方的行动而导致的风险。

外部效应 亦称“外部性”。某个经济主体的消费活动或生产活动对其他经济主体产生的且并不通过价格机制起作用的影响。外部效应可以是正的，也可以是负的，前者为额外的收益，后者为额外的成本。外部正效应也称为外部经济，外部负效应也称为外部不经济。

外部性 即“外部效应”。

私人成本 企业生产所产生的局限于企业内部的成本。从整个社会角度来看，这种成本是一种私人成本。

社会成本 为提供某商品所花费的所有成本。企业生产可能带来的外部不经济造成一定的外部成本，即未明确地被企业计入的成本。从社会角度来说，为生产这种商品所付出的所有成本应该是企业的内部成本与相应的外部成本之和，这就是社会成本。可表示为：社会成本 = 内部成本 + 外部成本。

私人收益 企业销售所产生的属于企业的内部收益。从整个社会角度来看，这种收益也是一种私人收益。

社会收益 当存在外部经济的时候，由经济活动所产生的整个社会的收益。可表示为：社会收益 = 内部收益 + 外部收益。

公共物品 与“私人物品”相对。同时具有非竞争性和非排他性两种特性的物品。

非竞争性 商品在给定了产出水平之后，多向一个消费者提供这种商品的边际成本为零的特性。

非排他性 商品在一旦生产出来后，就不能把任何一个消费者排除在这种商品的消费之外的特性。

私人物品 与“公共物品”相对。既有竞争性又有排他性的物品。

灯塔 经济学家作为公共物品的典型例子。灯塔用来标出特殊的地方，以便过往船只可以避开有暗礁的水域。灯塔为船长提供的收益既无排他性又无竞争性，每个船长都有搭便车的激励，即利用灯塔航行而又不为这种服务付费。由于这个搭便车问题，私人市场通常不能提供船长

所需要的灯塔。结果,现在大多数灯塔都是由政府经营的。

搭便车 不支付任何成本而获得某种收益或享受某种好处的行为。

组织行为学

组织行为学 研究组织环境中人的行为特征、规律及其心理基础、个人和组织相互作用以及组织机构运作的学科。组织行为学的研究成果可用于理解、预测和管理组织中的各种行为，以改善员工的工作态度，使得员工的工作行为符合组织的期望，从而对组织的有效性作出贡献。20世纪60年代以来，广泛拓展并应用于各类组织管理中。对该学科有贡献的学科有心理学、社会学、人类学和政治科学等，近年来，组织行为学的新议题更涉及到经济学、工程学、神经生理学等一些学科的研究成果。

人性假设

人性假设 管理学上指对人的本性的根本看法。在最早的管理发展的历史中，人们持"经济人"的人性假设，后来，逐渐出现"社会人"、"自我实现人"、"复杂人"的人性假设，以这些不同的人性假设为基础形成不同的管理哲学，从而决定了管理措施和管理政策的不同。

经济人 人性假设之一。假设人的行为以"理性"为特征。认为人本质上是利己的，只追求经济利益，并按经济原则进行活动。人的行为建立在逻辑判断和最优决策判断基础上，是完全理性的。自亚当·斯密提出以来，古典经济学和科学管理理论均以此人性假设为基础。

社会人 人性假设之一。假设人的行为具有"社会性"特征。认为人是属于社会的、有着对社会情感和归属感的需要。由美国哈佛大学心理学家梅奥在20世纪20—30年代主持的"霍桑实验"研究中提出。以此人性假设为基础，美国企业管理的学术界和实业界兴起了"人际关系运动"，并于40年代形成了"行为科学学派"，推动了组织行为学的诞生和迅速发展。

自我实现人 人性假设之一。认为人的终极需要是努力发挥潜能、追求完美和自我发展，以达到巅峰体验。由美国心理学家马斯洛(Abraham Maslow，1908—1970)提出。

复杂人 人性假设之一。认为人的需要与动机复杂多样，并随着年龄、知识的增长、地位的改变以及人际关系的变化而发生改变。即使同一种需要，也会有不同的表现形式。对于员工的管理和激励工作提出了挑战，要求管理者能够根据环境特征、员工特征以及两者的相互作用，准确预测员工在某一特定时期的需要，从而采取针对性的管理措施。

X理论 与"Y理论"相对。基于"经济人"的人性假设，将人假设为厌恶工作，逃避责任的理论。西方行为科学对传统管理理论的论述和评价。美国行为科学家麦格雷戈(Douglas Murray McGregor，1906—1964)于1957年在文章《企业的人性一面》中提出。认为人天生厌恶并尽可能逃避工作，追求安全、安逸；胸无大志，缺乏进取心，不愿承担责任；以自我为中心，大都缺乏解决组织问题的能力；缺乏理性，容易受环境影响。因而在管理中为了促使人们努力工作，应采用严格的管理制度，如明确每个人的任务和责任，进行指

挥、控制、监督，强调纪律，建立严格的绩效考核制度和与绩效挂钩的报酬制度。即以经济利益为主要激励手段，使人的行为尽可能地符合组织要求。如员工的行为和工作结果不符合组织期望，采取严厉的惩罚制度。即“胡萝卜加大棒”的激励和惩罚手段。

Y理论 与“X理论”相对。将人假设为喜爱工作、发自内心地愿意承担责任的理论。西方行为科学针对传统管理理论而提出的管理理论。美国行为科学家麦格雷戈(Douglas Murray McGregor，1906—1964)于1957年在文章《企业的人性一面》中提出。认为人的本性是喜爱工作。要求工作是人的本性；在一般情况下，人们能主动承担责任，是自我驱动的，热衷于发挥自己的才能和创造性；大多数人都具有解决组织问题的能力。因而在管理中，为了促使人们努力工作，应考虑工作对于员工的意义，鼓励员工参与目标的制定；以“启发和诱导”来代替“命令和服从”，用信任代替控制和监督；重视员工的各种需要，并尽可能在实现组织目标过程中予以最大的满足。

超Y理论 亦称“权变理论”。在X理论和Y理论基础上发展起来的管理理论。美国管理学家洛尔施(Jay W. Lorsch)和莫尔斯(John J. Morse)在1970年的《哈佛商业评论》发表的文章《超Y理论》和1974年出版的《组织及其成员：一种权变方法》一书中提出。基本思想是：(1)人们是怀着许多不同的需要和动机加入工作组织的，最主要的是实现胜任感；(2)不同的人，对管理方式的要求是不一样的；(3)组织目标、工作性质、员工素质对组织结构和领导方式有很大的影响；(4)当目标达到后，个人的胜任感得到满足，原来已经实现的目标，又会激起员工产生新的胜任感，使员工向着新的更高目标努力。本质上基于“复杂人”的人性假设，要求领导者与管理者在管理中应根据实际情况，因人、因事、因其不同的情景采取不同的方法，谋求组织、工作、人员和情境等因素之间的配合，而不是采用千篇一律或因循守旧的管理方法。

Z理论 西方行为科学中有别于X理论和Y理论的管理理论。日裔美国人威廉·大内(William G. Ouchi，1943—)于1981年提出。大内在研究美、日企业管理方式异同点的基础上，提出兼有美、日企业管理方式中积极方面的管理方法，认为企业管理者与职工的利益可以是一致的，两者的积极性可以融为一体。主要内容包括：(1)企业对职工采取长期(但不是终身)雇佣政策；(2)上下结合制定决策，鼓励职工参与管理；(3)实行个人负责制，进行创造性管理；(4)管理者应全面关心职工，建立融洽的关系；(5)对职工进行全面知识和技术培训；(6)对职工给予长期全面的考核和评价，采取稳步提升制度；(7)正规的检测手段和不正规的控制机制等。由此得以在企业中建立密切的人际关系，取得管理者与职工在目标和利益上的一致。

研究方法

研究方法 通过控制所研究的因果关系的干扰因素，来得到真切确实的所考察的变量之间的关系和相互作用的方法设计。在社会科学中常用的有三大类：实验室研究、准实验研究和实地研究。

自变量 亦称“独立变量”。在变量之间因果关系的假设中导致反应变量变化的原因。在组织行为学中，常用的自变量是个体、群体和组织的一些特征。

因变量 受独立变量的影响而发生变化的反应变量。是研究者需要解释和预测的关键因素。在组织行为学中常见的因变量有行为和态度两大类：前者表现为生产率、缺勤率、流动率、组织公民行为和

反组织行为等;后者表现为工作满意度、组织承诺和敬业度等。

中介变量 能够解释某一自变量和因变量之间的因果关系的变量。主要作用是解释因果关系的内部作用路径和机制。最传统而常用的检验中介变量的方法是美国学者巴润(Reuben M. Baron)和肯尼(David A. Kenny)于1986年提出的三步骤检验法。

调节变量 可能增强或减弱某一自变量和因变量的相关或因果关系的变量。通常表现为一种情境或条件。主要作用是为现有的理论划出适用范围和确定限制条件。在组织行为学的研究范畴中,美国学者巴润(Reuben M. Baron)和肯尼(David A. Kenny)于1986年正式把调节变量作为研究方法中的一个问题提出来,并与中介变量加以区分。

假设 对于两个或多个变量间的关系所做的试探性解释。社会科学研究的一个主要内容就是通过一定的研究方法得到实证结果来对其进行检验。

对照组 在社会科学研究中,为探明变量之间的因果关系设立的,控制自变量变化的比较对象。通过与施加实验条件导致自变量变化的"实验组"的结果比较,以探明因变量的变化确实是由自变量的变化导致。

实验组 在社会科学研究中,施加实验条件的研究对象。通过与不施加实验条件的"对照组"的结果比较,判断因变量的变化确实是由自变量的变化导致。

实地研究 社会科学研究的一种方法。是除实验研究以外的其他所有在真实环境中进行研究的方法总称。根据研究目的分为探索性研究和假设检验研究。前者致力于寻求事物或事件的本质是什么,探索变量的存在、发现其中的关系;后者致力于预测和检验已发现的变量间的关系。主要包括实地调查研究、二手数据研究和案例研究。

实验室研究 社会科学研究的一种方法。研究者创造一种人工环境,在控制条件下操纵自变量,从而观察因变量的表现。对其他干扰因素的控制使得实验结果能够准确检验自变量和因变量之间的因果关系,但这种方法的不足是,精确性的得到是以牺牲现实性和普遍性为代价的,使得其研究结果难以推广到实际的工作情境中。

准实验研究 社会科学研究的一种方法。相对于真正的实验研究而言,采用一定的操控程序,利用自然场景,灵活地控制实验对象。包括对照组无前测设计和非对等控制组设计。与真正的实验设计不同之处在于,没有随机分配实验对象到实验组和控制组,严谨性略低,因而所产生的因果结论的效度比真正的实验研究低,但优点在于所要求的条件灵活,在无法控制所有可能影响实验结果的无关变量时,具有广泛的应用性。

案例研究法 实地研究的一种。研究者选择一个或几个场景为对象,系统地收集数据和资料,进行深入地研究,用以探讨某一现象在实际生活环境下的状况。适合当现象与实际环境边界不清而且不容易区分,或者研究者无法设计准确、直接又具系统性控制的变量的时候,回答"如何改变"、"为什么变成这样"及"结果如何"等研究问题。同时包含了特有的设计逻辑、特定的资料搜集和独特的资料分析方法。可采用实地观察行为,也可通过研究文件来获取资料。研究更多偏向定性,在资料搜集和资料分析上具有特色,包括依赖多重证据来源,不同资料证据必须能在三角检验的方式下收敛,并得到相同结论;通常有事先发展的理论命题或问题界定,以指引资料搜集的方向与资料分析的焦点;着重当时事件的检视,不介入事件的操控,可以保留生活事件的整体性,发现有意义的特征。相对于其他研究方法,能够对案例进行厚实的描述和系统

的理解,对动态的相互作用过程与所处的情境脉络加以掌握,可以获得一个较全面与整体的观点。

现场实验 实地研究的一种。与实验室研究的原理一样,不同是在真实的环境中进行实验。自然的场景减弱了控制,但增加了实验的有效性,所获得的研究结果更具有实际意义。

元分析研究 对文献进行定量化综述和分析的研究方法。研究者对某一议题的所有相关研究结果,进行定量的整合。考察单个研究的有效性,然后运用公式来确定这些研究是否能形成一致的结论。是一种克服定性研究不精确解释的有效手段,也有助于发现影响自变量和因变量之间因果关系的调节变量。在组织行为学研究中广泛使用。

个体心理特征

工作绩效 组织期望员工、团队或组织表现出来的同工作相关的行为及其行为结果的总和。表现为个体、群体或组织层面。分为财务绩效和非财务绩效。

流失率 亦称"跳槽率"、"主动离职率"。员工主动离开组织的比例。是员工离开组织的两种形式之一,与"被动离职率"相对。组织保持一定的流动率有利于保持员工工作的积极性和组织的创新性,但主动离职比例过高意味者组织失去不想失去的人过多,会减弱组织士气,妨碍组织的有效运作,也揭示组织的内部管理出现问题,是一个破坏因素。

主动离职率 即"流失率"。

被动离职率 组织大规模解雇或要求不合格或犯有过失的员工离开的形式。是员工离开组织的两种形式之一,与"主动离职率"相对。

缺勤 没有到岗完成计划中工作的现象,会给组织带来负面的效果。与"迟到"、"怠工"和"离职"不同。研究认为其产生受到员工和组织间的社会或心理依恋的影响。可用缺勤时间、频率来衡量个体的缺勤水平,用缺勤率来刻画群体或组织的缺勤水平。可用偏差模型来管理员工的缺勤问题,如惩罚极端的违规者,奖赏好的表现者。"工作丰富化"和"弹性工作时间"被发现可以减少员工的缺勤。

组织退出行为 员工在心理上或行为上的退出。前者表现为不能全身心地投入工作,后者表现为主动离职,或称"跳槽"。会对组织绩效带来负面影响,也会带来士气的低落。

组织公民行为 组织中的员工或团队自愿表现出的、超出其工作职责以外、累积起来能够提升组织有效性和效率的行为。主要表现为利他、责任心、公民道德、运动员精神、谦逊、提倡参与、忠诚和建议等维度,并非直接或外在地由组织正式的奖惩体系所认可和引发,受到复杂的个人和组织变量的影响,其中管理政策的公正性是一个重要的影响因素。美国学者奥甘(Demnis W. Organ)于20世纪80年代对其进行系统研究,提出完整定义。中国台湾的樊景立于2004年提出中国文化背景下的组织公民行为的内涵和维度存在差异,发现了中国组织特有的公民行为,如自觉学习、参与社会公益活动、人际和谐、节约和保护组织资源、保持工作场所整洁,而西方文化中的运动员精神、谦逊和提倡参与等维度在中国文化中表现并不突出。

工作场所攻击行为 亦称"反社会行为"、"工作场所反叛行为"。组织内部现职或曾经供事的员工,采取的有目的的、针对组织或其成员的、破坏性或伤害性行动。表现为不同的强度,从对组织及其人员的漠视、毁坏公司财物直至暴力的谋杀等,对组织产生不同程度的危害。来自于个人人格特征、不公正的组织环境和即时情境因素的共同作用。

组织复仇行为 知觉到不公正的对待而产生怨恨态度和情绪的员工对其组织采取的负面反应。可能是行动的也可能是语言的,可针对组织及其内部的个人或群体。斯卡里克里(Daniel P. Skarlicki)和格林伯格(Jerald Greenberg)于1997年提出。在工作中类似的行为表现有工作场所攻击行为等。

情绪劳动 对于情绪进行管理和控制,以便在公众面前创造一个公众期望的脸部表情或身体动作的行为。对于某些职业类型来说,被看作是个人工作内容的一部分。有三个标准可以将不同职业类型划分为高度情绪劳动和低度情绪劳动:(1)与公众面对面、声音对声音的接触程度;(2)员工使他人产生情绪状态的努力程度;(3)组织通过训练和监督的方法对员工的情绪劳动进行监控的程度。最早由美国社会学家霍克希尔德(Arlie Hochschild,1940—)于1983年提出;1993年,他将定义进一步扩大,认为不管任何工作,只要涉及人际互动,员工都可能需要进行情绪劳动,情绪劳动可以跨越不同行业、阶层和职务。情绪劳动有三个组成部分:真实情绪表现、假装情绪表现和情绪压抑,每个方面有正性和负性情绪体验,据此组合为六种情绪劳动。在表达策略方面,霍克希尔德认为情绪劳动有表层扮演和深层扮演两种表达策略。前者指员工尽量调控表情行为以表现组织所要求的情绪,而内心的感受并不发生改变;后者指为了按要求进入角色,个体通过思考、想象和记忆等内部心理过程,激起或者压抑某种情绪,尽量去体验必须产生的情绪,使真实情绪体验与需要表现的情绪相符合,并通过情绪行为体现出来,是一个积极主动的过程。深层扮演可以通过诱导情绪和利用想象两种方法实现。当前,情绪劳动已经不限于某些特定职业群,员工在组织中被期望加入某种程度的情绪劳动,在与同事、客户、供应商或其他人交往时,表现出某种情绪并克制其他情绪,以促进工作的有效和组织目标的实现,已成为管理界的共识。

工作态度 个人指向工作中的他人、群体或组织的相对稳定和持久的感受、信念和行为倾向。构成成分有情感、认知和行为三个成分,三个成分要素并不遵循前因后果的序列关系,而是有着不同形式或机制,甚至是相互作用的。特定的工作态度会影响个人的工作行为,与工作相关的态度指标有工作满意度、组织承诺等。

工作满意度 个体对其工作的情感反应、情绪体验和态度,是一种重要的员工态度变量,源自对其从事工作或工作经历的评价。包括对于工作本身、报酬、晋升机会、上司和同事等五个方面的满意度。基于工作是否能够帮助实现个体的价值观、能否满足个体的需要和兴趣而体现为高、低不同的水平。当工作与个人需要、兴趣相符以及工作条件、人际合作令人满意时,就会出现高水平的工作满意度。影响员工的组织承诺、离职意愿水平和退出行为、组织公民行为等。研究发现,对于服务性组织,低水平的员工满意度会导致顾客满意度降低。导致工作满意度的外部因素有组织政策的公正性、工作的特征等;内部因素有个人的自我效能、自我认同、控制源等。广泛运用的测量工具是工作描述指数。

组织承诺 个人对所属组织的目标和价值观的认同和信任,以及由此带来的积极情感体验。是一种重要的员工态度变量,对工作绩效产生重要的影响。美国社会学家贝克尔(Becker)于1960年首先提出。梅耶(John P. Meyer)和阿伦(Natalie J. Allen)于1991年提出三成分模型,将其分为情感承诺、持续承诺和规范承诺。情感承诺表现为对组织目标和价值观的认同和接受,对工作绩效产生正面的影响;持续承诺表现为随着个体对组织的投入增加而意识到沉没成本,从而愿意留在组

织中;规范承诺表现为员工认同对待工作的一般道德标准,感到有责任留在组织中。有学者认为,情感承诺是对待组织的态度成分,是体现该概念内涵的指标;而持续承诺和规范承诺属于行为范畴,可有效地预测员工的离职行为。

心理契约 存在于组织成员之间或成员与组织之间的未书面化的承诺,以及在此基础上的对于相互义务的主观感知和期望。与有形存在的员工与组织间以书面契约为载体的雇佣合同或劳动合同相对。

压力管理 对感受到的挑战或威胁性环境的适应性反应。个人层面的压力源来自于工作和非工作两方面,工作方面的压力源有物理环境、个人承担的角色及其角色冲突、人际关系等因素,其管理策略有锻炼、放松、行为自我控制、认知治疗以及建立社会和工作网络等。组织层面的压力源来自于组织管理政策和政治、组织结构和设计、组织程序以及工作条件等。其管理策略是通过管理消除或者控制组织层面的压力源,从而阻止或者减少个体员工的工作压力。

工作焦崩 亦称"工作倦怠"。工作压力过大导致的长期的心理和身体不适以及相应的行为不当。包括三个方面:(1)情感耗尽,表现为个体情绪和情感处于极度疲劳状态,员工对工作倾注的关心和热情逐步乃至完全丧失;(2)个性丧失,表现为个体以一种消极否定、麻木不仁的态度和冷酷情感去对待工作、同事或客户,对他人无同情心,冷嘲热讽;(3)个人成就感低下,表现为个体对自己工作的意义和价值的评价下降,自我效能下降,时常感到无法胜任工作,从而在工作中体会不到成就感,积极性丧失,不再付出努力。最早由美国学者弗洛伊登博格(Herbert J. Freudenberger,1927—1999)于1974年提出,测量其程度高低的量表是马斯拉齐工作焦崩量表,由美国学者马斯拉齐(Christina Maslach)与杰克森(Susan E. Jackson)于1981年开发。

工作倦怠 即"工作焦崩"。

个人-组织匹配 个体与组织的某种相似性或者契合。表现为两种形式:一致性匹配与互补性匹配。一致性匹配指组织的文化、气氛、价值观、目标、规范等基本特征与个人的人格、价值观、目标、态度等基本特征上的相似;互补性匹配指个人和组织互相满足对方的需求。研究表明,当组织能够提供一种与个人特征相契合的组织环境时,员工会产生积极的经验以及情感,其水平高低与工作满意度和组织承诺有着正向相关关系。

社会知觉 对社会对象和社会环境的认识。区别于对自然对象的知觉。包括对他人、自己与他人、他人与他人人际关系的知觉。知觉的主体和知觉的对象既可以是个体,也可以是群体。

人际知觉 个体对自己与他人的人际关系、他人之间的人际关系的认识和判断。是社会知觉的一种。

选择性知觉 一种无意识的、在众多信息中过于关注某一信息,而对其他信息视而不见的现象。是一种知觉偏差。常由过去的经验、信念和情感导致,会影响对人、事、环境知觉的准确性。常见的表现有"过于聚焦"和"无意盲视"。

知觉偏差 人们在知觉自身、他人或外部环境时,常因自身或情境的原因使得知觉结果出现失真的现象。典型表现有显著性偏差、生动性偏差等。社会知觉中常见的刻板印象、晕轮效应等均为某种形式的知觉偏差。是个人知觉具有选择性的特征所致。

晕轮效应 亦称"光环效应"。以知觉对象的某一种主要特征为判断基础,泛化形成对其总体印象而忽视其他特征的作用的现象。当总体印象为负面时,称为"犄角效应"。是一种知觉偏差,反映了人们对刺激的认知和反应方式具有情境依

赖性。在知觉对象的特征对行为的影响模糊、知觉者经验有限，或对知觉对象有鲜明的情绪态度等情况下，这一效应更易发生。最早由美国心理学家爱德华·桑代克(Edward L. Thorndike，1874—1949)于1920年命名。

犄角效应 知觉对象的某一种主要的负面特征，导致人们对其的总体印象的评判变得负面，而忽视知觉对象的其他特征的现象。是一种知觉偏差。参见“晕轮效应”。

刻板印象 亦称“成见”、“先入为主”。人们对于某些特定类型人、事、物的概括化、固定化的看法。人们根据所形成的这种概括化看法来对知觉对象进行评判，而不考虑该知觉对象与该类型其他对象的实际差异，是一种简捷化的知觉判断方式。是一种知觉偏差。

自我实现预言 亦称“皮格马利翁效应”。人们对他人的期望会影响该对象最终行为达成人们期望的现象。源自古希腊的一个寓言，雕塑家皮格马利翁用毕生心血雕刻了一个少女雕塑，在接近完工时他爱上了自己的作品，强烈地盼望少女能够变为活人，最后梦想成真，达成心愿。基本作用路径是，人们对他人的期望影响了自己对他人的行为，他人感知到这样的行为表现蕴含的期望和意义，并最终调整自己的行为，以符合对其的期望。由美国社会学家默顿(Robert King Merton，1910—2003)于1948年提出。美国心理学家罗森塔尔(Robert Rosenthal，1933—)用小学教育的实验证实了该现象的存在，所以在心理学界也称为“罗森塔尔效应”。对于管理者运用期望和勉励激励他人改变行为具有指导作用。

皮格马利翁效应 即“自我实现预言”。

罗森塔尔效应 即“自我实现预言”。

归因 解释自身或他人行为原因的过程。可帮助人们理解事件的原因、评价事件结果的责任和评估当事人的个人特征，是人们做出判断和决策行动的基础。常用的归因线索有个人归因和情境归因。

归因理论 关注人们对已发生事件或行为原因的知觉和解释的理论。由美国社会心理学家、格式塔学派代表人物海德(Fritz Heider，1896—1988)于1958年在《人际关系心理学》中提出。他认为人是“天生的心理学家”，总是试图理解和解释行为的因果关系以便更好地预测和控制环境。其后的众多归因理论关注两个方面，一是对个人成功和失败的解释，二是个人运用何种线索来解释他人的行为或成果。如美国心理学家凯利(Harold Harding Kelley，1921—2003)于1973年提出的运用行为的一致性、一贯性和独特性三个线索以判定行为来自于内部原因还是外部原因；美国心理学家维纳(Weiner)运用行为的可控性和稳定性两个指标来对成功和失败做出原因解释，寻找并预测其对个人随后的情感和行为的影响。

归因偏差 大多数人具有的无意或非完全有意地将个人行为及其结果进行不准确归因的现象。最常见的有基本归因偏差和自我服务归因偏差。

基本归因偏差 人们在对他人行为归因时，无意地倾向于高估内在因素(如能力、努力程度、智力等)的影响，而低估情景因素的重要性的现象。是一种普通存在的归因偏差，由认知偏差造成。在员工绩效评价、培训、选拔等环节经常会受到这一误差的影响。

自我服务归因偏差 无意。或非完全有意地将自己的成功归纳为自身原因，将失败归为外部原因，使结果解释有利于自身的现象。是一种以动机为基础的归因偏差。

认知失调 个体的态度、行为和价值观出现内部不一致和冲突，而产生的一种不舒适的紧张状态的现象。经历较长期的失衡会造成破坏性的后果，如感受到压力、挫折和焦虑。因而个体会寻求改变其

中的某一要素,或者态度、或者行为,以达到内心的平衡。被广泛用以解释个体态度随行为而改变的现象。

认知失调理论 研究和解释认知失调现象的理论。是动力心理学的一种新的观点,最早由美国社会心理学家费斯廷格(Leon Festinger,1919—1989)于1956年通过观察提出,并在随后的系列实验中证实。认为个体总有保持心理平衡的倾向,若发生几种认知矛盾(失调)的现象,就会造成心理压力,因而要使认知和行为保持一致以恢复内心平衡。与传统理论认为态度决定行为不同的是,认知失调理论发现,态度的改变也可能是由于行为引起,为了保持内心的一致性,人们常常不得不改变自己的信念和态度使之与自己的行为一致。对该理论作出重要贡献的还有美国的阿伦森(Elliot Aronson,1932—)等学者。

能力 管理学中指在活动中的胜任力,决定了人在工作中完成各种任务的可能性。是实现了的潜能。包括两大类:心理能力和体质能力。智力是最基本的人类心理能力。能力与工作的匹配程度直接影响个人绩效水平。

资质 亦称"胜任力"。一系列影响工作绩效的个人要素组合。包括人格、动机、个人知识和技能水平等。是导致员工绩效差异的关键驱动因素。高绩效行为的资质的界定和发展成为近年来学术界和实业界研究关注的重要议题。常用于工作分析、岗位人员选拔、绩效考核等领域。

智商 "智力商数"的简称。英文Intelligence Quotient的意译。智力水平高低的测量指标。智力是人们认识客观事物并运用知识解决实际问题的能力。智力包括数字、语言理解、空间、流畅性、记忆、推理、知觉速度等多个方面。1905年法国心理学家比内(Alfred Binet,1857—1911)和他的同事制定出第一个测量智力的量表——比内-西蒙智力量表,适合测量儿童的智力。后美国心理学家韦克斯勒(David Wechsler,1896—1981)编制了韦克斯勒成人智力量表(WAIS)、儿童智力量表(WISC)、韦氏幼儿智力量表(WPPSI),成为运用比较广泛的智力测验量表。韦氏量表于20世纪80年代中后期引进我国,经过修订出版了中文版。

情商 亦称"情绪智力"(Emotional Intelligence)。个体管理自己及其与他人关系的能力。包括自我管理与人际关系技能两方面,前者包括自我意识、自我控制与自我激励,后者包括对他人的情绪监控与人际关系技巧。美国戈尔曼(Daniel Goleman)1995年在《情商》一书中提出。是影响工作绩效的重要变量,对于从事管理工作的人员来说更加重要。

人格 个体一系列相对稳定的行为模式和一贯的心理特征和倾向。由遗传、社会、文化以及环境因素的共同作用而形成。决定了一个人的行为与他人的共同和不同之处。人们特定的人格特征可以预知其工作行为、压力反应和对于情境的情绪反应状态。目前用来刻画人格特征的有两种方法:人格结构法和人格类型法。

人格测量 运用量化的测验工具对个体的人格倾向或类型进行判定和区分的过程。依据人格理论和模型的不同,运用不同的测量工具。考虑到人格特征的深层性,学术界常用间接测量(如投射测验)取代直接测量(如自陈量表),以保证其准确性。

自陈量表 给被调查者呈现系列问题,让其依据自己的主观感受判断并填写答案的测量问卷。一种问卷调查的方式。常用于态度和人格测试。优点是计分方便、客观,实施简单;缺点是,被调查者会有迎合心态,常有意或无意地歪曲自己的判断,从而使量表的效度受到影响。

认知风格 个体获取信息和处理信息

的基本方式。最早由瑞士精神病学家荣格(Carl Gustav Jung,1875—1961)于20世纪20年代提出,是人格类型说的一种。他认为个体的行为差异来源于自身和基本智力过程的不同偏好,据此形成不同的特征,即认知风格类型。具体而言,人格有外向和内向之分,人类最基本的智力过程有知觉和判断,根据这两方面的特点可把知觉的特征进一步细分为感觉与直觉,把判断的特征细分为思考和感性两类,据此产生了四个人格维度或特质:内向/外向性,知觉/判断,感觉/直觉,思考/感性。人们在这四个维度上有不同的表现,各个维度的结合方式和优势维度不同,因而形成不同的人格类型。梅耶-布里基斯人格类型指标能够测定这些不同偏好,据此组合出16种认知风格类型。

梅耶-布里基斯人格类型指标 测量认知风格类型的量表。美国凯瑟琳·布里基斯(Katherine Cook Briggs,1875—1968)和伊莎贝尔·布里基斯·梅耶(Isabel Briggs Myers, 1897—1980)母女于20世纪40年代以瑞士精神病学家荣格(Carl Gustav Jung,1875—1961)的人格类型说为基础编制。由100多个问题组成,询问人们在给定情境中的感受和如何行动,以考察其在四个维度上的不同偏好:精力来源(外向还是内向)、如何收集信息(感觉还是直觉)、如何加工和评价信息并决策(思考还是感性)、如何适应外部世界的生活风格(判断还是感知)。这四个维度的特征组合成16种认知风格类型。在预测职业选择时显示了比较好的信度和效度。

大五人格模型 整体人格结构模型的一种。研究证实,有五项人格因素是最核心、最稳定的人格特质,称为"大五",即外倾性(善于言谈、社会交往和自信的程度)、随和性(随和、合作和可信任的程度)、责任性(对工作的责任感、可靠性、坚持不懈和成就导向)、情绪稳定性(平静、热情和安全的程度)和开明(好奇的、智慧的、有想象力和创造性的、有艺术细胞的)。责任性被视为预测工作绩效的最重要的人格特征,其他人格维度与工作绩效的关系受职业特征的影响。

控制源 人们对自己掌控命运程度的认知。体现人们对于人和自然、命运关系的判断倾向,是影响组织行为的一种人格因素。认为自己可以控制自身命运的称为"内控者",认为自己被外在的力量如运气、机遇、权威人物或神秘力量所左右的,称为"外控者"。研究表明,外控者对工作的满意程度低,缺勤率高,对工作环境更为疏远。具有较强内控特征的人,在大多数环境中表现较好,更适合需要主动性、独立性、复杂思考的工作,也更适合领导岗位。常作为组织行为特征的有效预测指标之一。

自我监控 个体对他人行为的敏感程度和适应环境的能力。是影响组织行为的一种人格因素。高得分者对环境线索十分敏感,能根据不同情境轻易地调节自己的行为,公开的角色与真实的自我可以表现大的差异,表现出高的适应性;低得分者倾向于在各种情境中都表现出真实的态度和特征,在公开角色和真实自我之间存在高度的一致性。目前比较一致的研究结果是高自我监控者在管理岗位上更为成功。

A型人格 愿意从事高强度的竞争活动、有着时间紧迫感的人格倾向。具有A型人格的人工作和生活的节奏很快,总是试图同时做两种以上的事情,对很多事情的进展速度感到不耐烦,无法享受闲暇时光,以数字的收益衡量成功,往往过于重视数量而忽视质量。与其相对照,很少有时间紧迫感、充分享受娱乐和休闲、充分放松的人格倾向称为"B型人格"。与A型人格的人常处于中度至高度的焦虑状态不同,B型人格的人很少感到焦虑。

B型人格 见"A型人格"。

权威主义人格特征 以墨守成规、迷信

僵化的思维、强势的攻击和压制、苛刻的批评讥讽对待处于从属位置的人，以及以过度顺从对待处于权势的人为系列特征的人格的综合表现。具有权威主义人格特征的人顺从强势领导，有传统和保守的价值观。由美国心理学家阿多诺（Theodor Wiesengrund Adorno，1903—1969）和同事于1950年提出。

学习 通过经验而导致的相对持久的行为改变和知识获得的过程。以人们与环境互动结果的形式出现。

学习理论 研究学习过程的理论。主要包括：经典条件反射理论、操作条件反射理论和社会学习理论。

社会学习理论 认为学习可以通过观察进行的学习理论。认为个体不必靠直接经验，可以通过观察或听取发生在他人身上的行为而使自己的行为习惯发生相应变化。强调行为模仿、榜样的影响和自我效能。由美国心理学家班杜拉（Albert Bandura，1925— ）提出。

自我效能 对自己能够成功完成工作或任务的确切信念。分为总体自我效能和特定任务的自我效能。前者指个体对自己能够成功完成各种工作任务的信念，是一种稳定的、对自身胜任力的信念；后者指在某一情境中对自己能够完成某一特定任务的信念。自我效能影响知觉、工作动机和工作绩效，并影响个人对于工作绩效高低的归因。由美国心理学家班杜拉（Albert Bandura，1925— ）于20世纪70年代提出。

行为塑造 以强化理论为原理，通过系统强化的连续步骤使个体学习越来越趋近管理者所期望的理想行为的方法。有四种方法：积极强化、消极强化、惩罚和忽视。研究发现，前两种方法都导致了学习，比旨在使行为消退的后两种方法更有效。

行为矫正 以强化理论为原理，运用学习的科学原理，因人而异或因事而异地改变不期望的行为、获得期望行为的系统方法。由美国学者鲁森（Fred Luthans，1939— ）开发。

激励 由一定的刺激激发人的动机，使人产生内驱力，朝向所期望的目标前进的心理和行为过程。从组织角度来看，是激发人们愿意发挥高水平的努力以实现组织的目标的过程，而这种努力以满足个人的某些需要为条件。

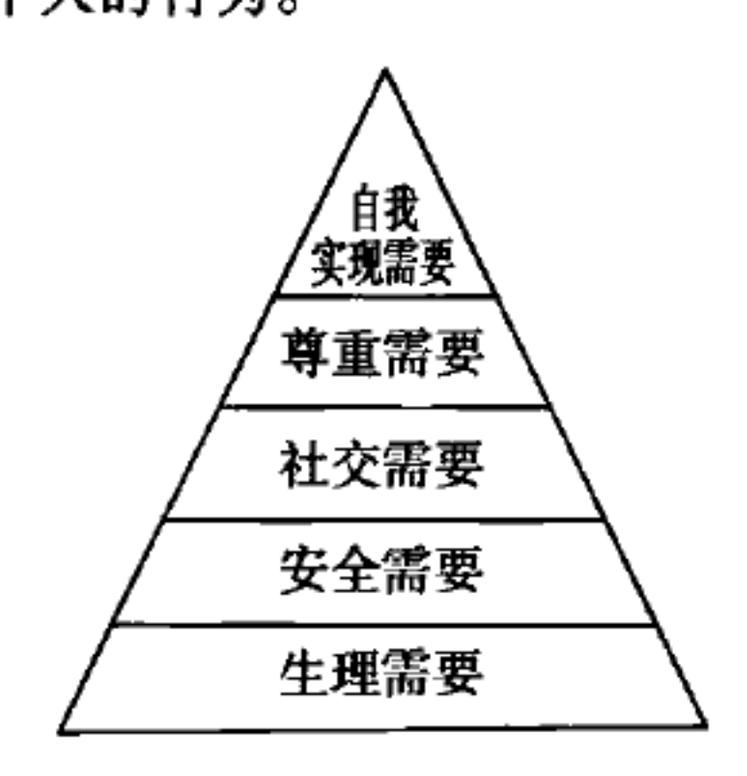
工作动机 指向工作的心理动力。由于未满足的需要而产生的工作的内驱力，决定了一个人工作的目标、努力水平和坚持程度。

内容型激励理论 亦称“需要理论”。关注导致激励作用产生的个体需要和动机的激励理论的总称。主要探索工作中的什么因素可产生激励作用，即激励的内容是什么。20世纪20年代开始的人际关系运动产生了大量的研究成果，主要包括马斯洛（Abraham Maslow，1908—1970）的需要层次理论、阿德弗（Clayton P. Alderfer，1940— ）的ERG理论、麦克利兰（David C. McClelland，1917—1998）的成就需要理论、赫茨伯格（Frederick Herzberg，1923—2000）的双因素理论等。

过程型激励理论 关注个体被激励的过程和机制的激励理论的总称。主要探索个体是如何被激励的，即激励的过程如何。主要包括弗鲁姆（Victor Harold Vroom，1932— ）的期望理论、斯金纳（Burrhus Frederic Skinner，1904—1990）的强化理论、亚当斯（John Stacey Adams）的公平理论等。

需要层次理论 内容型激励理论之一。由美国心理学家马斯洛（Abraham Maslow，1908—1970）于1943年在《人类动机理论》中提出。将需要从低到高分为五级：生理需要，安全需要，社交需要，尊重需要和自我实现需要。有两个基本论点：（1）人是有需要的动物，需要取决于他已经得到了什么，尚缺少什么，只有尚未满足的

需要能够影响行为，已得到满足的需要不能起激励作用。(2)人的需要是从低级向高级发展的，只有排在低层次的那些需要得到了满足，才能产生更高一级的需要。当某一层次的需要尚未得到满足时，个体会停留在该需要上，直至获得满足为止。只有当低层次的需要得到充分满足后，高层次的需要才显出其激励作用。该理论受到的批评主要在于该理论主张的需要的不可逆性，不能很好地解释实践中的某些事实，如有些人在低层次需要未得到满足时，已经产生高层次需要，并且激励和指导个人的行为。



需要层次理论

生理需要 需要层次理论中最低层次的需要。包括人体生理上的主要需要，即衣、食、住、行、医疗等生存的基本条件，是人类最基本的需要。

安全需要 需要层次理论中第二层次的需要。对有保障、稳定和安全环境的需要。可分为两类：一类是生理安全的需要，如生产过程中的劳动安全、社会生活中的人身安全等；另一类是心理安全的需要，如工作安全感等。

社交需要 需要层次理论中第三层次的需要。对社会交往、友谊、爱情和归属感等方面的需要。程度因每个人的性格、经历、受教育程度不同而各异。

尊重需要 需要层次理论中第四层次的需要。对自己和自己的能力感觉良好、受他人尊重以及得到认可和赞赏的需要。

自我实现需要 需要层次理论中最高层次的需要。希望在工作上有所成就，在事业上有所建树，实现自己的理想或抱负的需要。通常表现在胜任感和成就感两方面。

双因素理论 亦称“激励保健因素理论”。内容型激励理论之一。由美国心理学家赫茨伯格(Frederick Herzberg, 1923—2000)于1959年提出。核心观点是：员工对工作的满意和不满意不是一个连续体的两个极端，满意的对立面不是不满意，是没有满意；不满意的对立面是没有不满意，而非满意。认为对人的工作积极性发生作用的需要因素可分为两大类：激励因素和保健因素。当保健因素未能满足时，员工会产生不满意，当保健因素得以满足时，员工则不会不满意，但保健因素的满足不会带来满足感，更不能导致高水平的激励。为了得到高水平的工作满意感和高水平激励，激励因素必须予以满足。

保健因素 双因素理论中的一种因素。促使人产生不满意或没有不满意的因素。与工作环境和条件相关。包括：企业的政策和管理、监督系统，工作制度，同事之间以及上下级之间的关系，工资，工作安全感，个人生活，工作条件，地位等。

激励因素 双因素理论中的一种因素。促使人产生工作满意感或没有满意感的因素。与工作性质和内容紧密联系。包括：对工作有兴趣和成就感，得到认可、赞赏和提升，工作本身带来的乐趣，工作责任感，以及对发展前途的期望等。

ERG理论 需要理论的一种。认为人们拥有三种类别的需要：生存(Existence Needs)、联系(Relatedness Needs)和成长(Growth Needs)。由美国组织行为学者阿德弗(Clayton P. Alderfer, 1940—)于1972年提出，由三种需要的第一个英文字母组合而命名。与需要层次理论在需要层次划分上有着一定的相似性，但其不同在于，该理论认为人们的行为可能同时受

到多个层次需要的影响;提出"挫折后退过程"(frustration-regression process),如果高层次的需要受到挫折,人们会转而增加低层次需要的重要性;另外,需要得到满足后,可能继续发挥激励作用。比马斯洛的需要层次论得到了更多的实证数据的支持,但随着人们对人类行动的动机的复杂性认识的深入,对这两个理论的共同批评在于过于静态,无法解释不同价值观和社会身份对于个体需要优先级的影响。

成就动机理论 需要理论的一种。特别探索管理人员需要和动机,认为管理人员的需要有三类,分别为成就需要(Need for Achievement)、亲和需要(Need for Affiliation)和权力需要(Need for Power)。由美国哈佛大学心理学教授麦克利兰(David C. McClelland, 1917—1998)等人在1947年的研究中提出,并据此建立了领导力培训中心,用来培训管理人员的成就需要。他们认为自我报告式的测量的结果是不可靠的,且对未来的成就结果不具预测性,因而运用心理学中的主题统觉测验(TAT, Thematic Apperception Test)对这些需要和动机的水平高低进行测量。

成就需要 在挑战或竞争情形下,指向改进绩效和获得成就的动机倾向。该需要水平高的个体希望通过自己的努力完成合理设置的挑战性目标,并渴望得到明确的反馈和对其成功的认可,更多地希望自己经历工作带来的成就感,而非关注他人或团队的成就。

亲和需要 与他人建立和维持积极的情感关系的动机倾向。高得分的人更频繁地与他人交往,并力求避免与他人冲突或竞争。在选择工作伙伴时,他们更看重友谊,而不是技能。

权力需要 对资源或他人具有控制和支配的动机倾向。该需要水平高的个体希望保持自己的领导地位,依赖说服式的沟通。在组织中,管理者的权力欲强,能更有效地领导组织活动。

目标设置理论 强调设置目标的特点会影响激励水平和工作绩效的理论。过程型激励理论之一。由美国学者洛克(Edwin Locke)于1967年提出。认为设置的目标应满足"SMART"原则,即挑战性的目标、具体的目标、在目标设置过程中让员工参与,以及对于过去员工完成目标的情况的反馈等具有激励作用。对实践的指导意义在于,为员工设置具体、具有挑战性的目标是改善绩效的有效激励手段。

强化理论 过程型激励理论之一。由美国心理学家斯金纳(Burrhus Frederic Skinner,1904—1990)首先提出。认为人的行为是对其所获刺激的函数。如果这种刺激对他有利,则这种行为就会重复出现;若对他不利,则这种行为就会减弱直至消失。因此管理者要采取各种强化方式,以使人们的行为符合组织的目标。根据强化的性质和目的,可以分为正强化和负强化两大类型。

正强化 奖励某些符合组织目标的行为,以使这些行为得到进一步加强,从而有利于组织目标实现的过程。刺激不仅包含奖金等物质奖励,还包含表扬、提升、改善工作关系等精神奖励。可以是连续的、固定的,如对每一次符合组织目标的行为都给予强化,或每隔一固定时间都给予一定数量的强化;也可以是间断的、时间和数量都不固定的,亦即管理者根据组织的需要和个人在工作中的行为,不定期、不定量实施强化。实践证明,后一种正强化能起到更大的激励作用,更有利于组织目标的实现。

负强化 通过对某些不符合组织目标要求的行为将予以何种处罚的规定,对员工形成约束力,以使这些行为得到制止的过程。规定本身并不一定就是负强化,只有当规定使员工对自己的行为形成约束即"规避"作用时才是。是一种事先的措施,用来规避组织不期望的行为。

惩罚 员工出现不符合组织目标的行

为时，采取的可以迫使该行为少发生或不再发生的措施。是负强化措施的一种。目的是保证组织目标的实现不受干扰。包括减少奖酬、罚款、批评、降级等。

忽视 对员工已出现的不符合组织目标要求的行为不予关注或冷处理，以迫使该行为少发生或不发生的措施。是负强化措施的一种。

公平理论 研究员工对工作报酬公平性的认知及满意度受何种因素影响的理论。美国心理学家亚当斯（John Stacey Adams）1965 年提出。主要观点是，人们对报酬的公平感受自身投入与产出比的影响，是一个社会比较的过程，人们会将经验、教育程度、技能等对工作的投入与其产出——所获得的组织回报，与其他人的投入产出比相比较，从而产生是否满意的感觉及其相应的行为。只有比例相等时，才会产生公平感，如果自身的投入产出比低于他人，会产生报酬低估的不公平乃至愤怒感，反之，则会产生过度回报的不公平乃至负罪感。这种不公平的感觉会使得当事人寻求改变的途径，或者减少自己的投入，或者增加自己的投入，或者另换一个比较对象，以缓解心理压力。

组织公正 存在于组织中，被员工知觉到的公平。有三种形式：分配公正、程序公正和人际公正。分配公正指员工对获得的报酬（即分配的结果）知觉到的公平；程序公正指员工对用于作出报酬决策的方法（或程序）所知觉到的公平；人际公正指员工对在决策程序运作过程中受到的人际关系对待的方式所知觉到的公平。影响组织内部员工的态度（表现为对组织的承诺和信赖）和行为（表现为组织公民行为、反组织行为和个人绩效），并进而影响组织效率。

期望理论 研究和揭示目标特征对人产生激励过程的规律的理论。1964 年，美国心理学家弗罗姆（Victor Harold Vroom，1932— ）提出。认为，一个目标对人的激励程度受两个因素影响：一是目标的效价，指人对实现该目标有多大价值的主观判断。如果实现该目标对人来说很有价值，人的积极性就高；反之，积极性则低。二是期望值，指一个人根据经验判定一定行为能导致某种结果的概率。只有当人们认为实现该目标的可能性很大，才会去努力争取实现，从而在较高程度上发挥目标的激励作用；如果人认为实现该目标的可能性很小，甚至完全没有可能，目标的激励作用则小，以至完全没有。期望模式的公式为：$M = V \times E$。其中，M 代表激发力量，指调动一个人的积极性，激发出人的内部潜力的强度，V 代表效价，E 代表期望值。该理论的基础是自我利益，认为每一员工都在寻求获得最大的自我满足。其核心是双向期望，管理者期望员工的行为，员工期望管理者的奖赏。其假设是管理者知道什么对员工最有吸引力。而员工是否受到激励取决于他以自己的知觉确认自己经过努力工作是否能达到所要求的绩效，达到绩效后是否能得到具有吸引力的奖赏，如果这两个条件都得到满足，他就会努力工作。

群体动力

群体 两个或更多的成员，相互依赖和相互作用，共同完成某一目标的组成形式。其中，一名成员的行为（绩效）受到其他成员的影响。

正式群体 即“正式组织”。

非正式群体 即“非正式组织”。

群体动力 个体进入群体情境中，与其他人组成的社会环境相互作用的过程。在群体中的个人行为取决于内部需要的力场和群体情境的力场的相互作用。其中社会学家着重研究群体如何影响个人的行为，心理学家研究个体行为如何受其

在群体环境中的角色以及与群体环境作用的影响。包括的议题有人际吸引、群体凝聚力、从众、服从、领导、群体决策等。德国心理学家勒温(Kurt Lewin,1890—1947)于1939年提出,并形成群体动力学。

群体规范 群体用以规范和约束成员行为的正式或非正式的准则和条款。是一个社会影响机制。随着成员对于哪些行为能够更有效地促进群体发展的逐步认识而形成。典型的有行为规范和绩效规范。

群体角色 人们对于在群体中占据特定位置的个体所期望的行为模式。是人们行为的重要解释变量。

群体结构 群体成员所处位置之间的关系的稳定模式。包括的要素有:成员的角色、成员所处不同位置的权力和地位、权力关系、沟通和人际模式等。包含了群体规范,并由群体规范维持其稳定。

社会化 新加入组织或群体的人员接触群体规范、价值观,并逐步接受和内化的过程。是新成员融入群体或组织必经的过程。

从众 在群体压力下,个体压抑自身的行为和态度以符合群体规范和标准的现象。美国耶鲁大学心理学家米尔格拉姆(Stanley Milgram, 1933—1984)和阿希(Solomon E. Asch,1907—1996)于20世纪60年代进行的经典研究证实了这一现象的普遍存在。当环境不确定、群体凝聚力高时,当个人是新来者或自信较低、需要群体的认同,或公开表示对群体的承诺时,这种表现更容易发生。在这一过程中环境因素所起的作用大于个人因素。

群体凝聚力 作用于群体成员使之保持在群体内的力量。是群体发展水平的指标。高凝聚力群体成员表现的心理感受是对群体的认同感、归属感和力量感。产生的条件有:群体成员的目标一致、志趣相投、心理相容和互补,以及外界的压力与威胁等。对绩效的作用受到绩效规范的调节影响。

士气 群体或组织成员对其拥有的群体或组织身份的认同,对从事工作、群体或组织其他成员和工作环境的满意程度。是一种集体的精神和激励力量的具体表现。高士气的群体中,成员对所在群体或组织高度认同与满意,并愿意为群体目标而奋斗。

群体盲思 由于群体压力而导致的思考能力、事实和道德判断能力的退化,以及批判性的思维被代替的现象。在高凝聚力、具有强势领导或不太容易接触到不同意见的群体中经常出现。源于个体成员从众以及达成一致性的压力,导致群体思维封闭、高估群体权力和力量,并进而产生对专家和不同意见的排斥、不对更多的方案作评估、对新信息的偏见等决策缺陷,是高凝聚力一个消极后果。最早由美国社会学家贾尼斯(Irving Lester Janis, 1918—1990)于1982年的研究发现。

群体极化 亦称"选择迁移"。群体讨论导致持同一偏好的个体的意见趋向一致性的现象。在群体决策时,原先个体决策的初始倾向相似的个体经过群体讨论后达成的风险倾向会极端化,朝"风险迁移"或"保守迁移"两个极端方向发展,当最初的倾向是偏保守时,群体讨论会引起"保守迁移",反之会导致"风险迁移"。产生原因是:(1)人们讨论时对于不同意见的抗拒,即"固执己见";(2)人们在群体讨论时对于共同拥有的信息的讨论加强,而对于非共享信息则系统性地忽视。美国学者詹姆斯·斯托纳(James Stoner)于1961年研究群体讨论过程时发现并提出。

社会懈怠 个体作为群体中的一员进行群体活动时,会降低自己的努力和表现水平的现象。在工作任务界定不明确、个人工作成果不易观察、群体规模大时易于产生。主要原因有责任分散和旁观者冷

漠。研究表明,这一现象有着文化的差异,在个人主义、自我中心价值观的文化下的个体组成的群体中,更易发生;在集体主义的文化中,较少发生。

社会助长 个体进入群体或团队时,表现得更好的现象。是群体的一个积极作用。在群体凝聚力高、个人能够胜任工作、群体其他成员水平相当时表现得较明显。

利他行为 不期望他人报答的自愿的助人行为。在组织中,这种行为表现得越多,群体的凝聚力越强。是组织公民行为的一种典型表现。

旁观者冷漠 在群体或社会中,由于责任分散,每个人都觉得此事他人会去做,结果变成人人都该管的事,最终反而没人管的现象。

团队 由一些知识技能互补、彼此承诺协作完成一项共同目标或一系列绩效目标的成员组成的特殊群体。每个成员都负有共同的责任,但承担着不同的角色。不同于群体。工作群体的绩效只是个体绩效的总和,而团队的任务必须每个成员共同努力、积极协同才能完成,其绩效水平大于个体绩效的总和。

虚拟团队 由远距离工作的成员组成、完成以知识为基础的任务的团队。由信息和技能驱动,可能很少、甚至没有面对面的交流。有效性取决于沟通的充分性和信任的形成。电子邮件、网上交谈、同步电视电话会议等形式是沟通的主要手段。

跨功能性团队 来自不同部门、不同职能领域的专业人员组成的团队。是扁平化设计运动的内容和对官僚主义的一种治理。项目小组是一种典型的设计。

自我管理的团队 亦称"自治工作小组"、"自治工作团队"。拥有相似技能的、集体完成一个相对完整的任务的一群员工的集合体。在决定工作程序、资源分配等方面拥有自主权。

领 导

领导 影响一个群体实现目标的过程。在一个群体成员改变其他成员的动机或者态度时产生。领导者对其他人的影响大于其他人对领导者的影响。

领导特质 区分领导者与追随者的一系列人格或其他特征。是组织行为学中最早的对领导研究的方向。研究表明,与有效的领导相关的特质主要有:(1)内在驱动力和雄心,领导者有着较高的成就愿望,进取心强、精力充沛,对自己所从事的活动坚持不懈、永不放弃,并有高度的主动性;(2)领导和支配的欲望,领导者有强烈的愿望去影响和统帅别人,乐于承担责任;(3)诚实与正直,领导者通过真诚无欺和言行一致建立与下属之间相互信赖的关系;(4)自信而非自恋,领导者从不怀疑自己,尤其在挫折和失败面前,但并不孤芳自赏;(5)情商,领导者具有比较强的情境敏感性和必要时适应环境的能力;(6)智慧,领导者收集和处理大量信息,并能够确立目标、解决问题和作出正确决策;(7)学习能力,领导者能够适应外部环境的变化,迅速接受新事物、新技术和新方法的能力。

领导特质理论 探索能够把领导者从非领导者和追随者中区分出来的个人特征的理论,是组织行为学中最早对领导议题的研究。开始于20世纪30年代,于30年代至50年代盛行。集中在对于性别、身高、外表、心理特质(如权威性、智力)和动机方面能够区分的特征描述,"伟人"理论是这一时期的主要理论。但因无法得出稳定的、能经受检验的结论而在20世纪50年代后影响式微。到70年代随着对于个体人格、价值观、动机等测量工具的发展和成熟,对于这一领域的研究重新兴起,开始寻找区分领导者与非领导者的

系统框架，代表性的研究成果有美国哈佛大学的麦克利兰（David C. McClelland，1917—1998）于1975年提出的领导成就动机理论，宾夕法尼亚大学沃顿商学院的豪斯（Robert House）于1977年提出的魅力型领导理论等。90年代以后研究集中于对领导“胜任力”的探索，包括对领导者人格、动机特征和能力（技能）特征两大方面的要求。

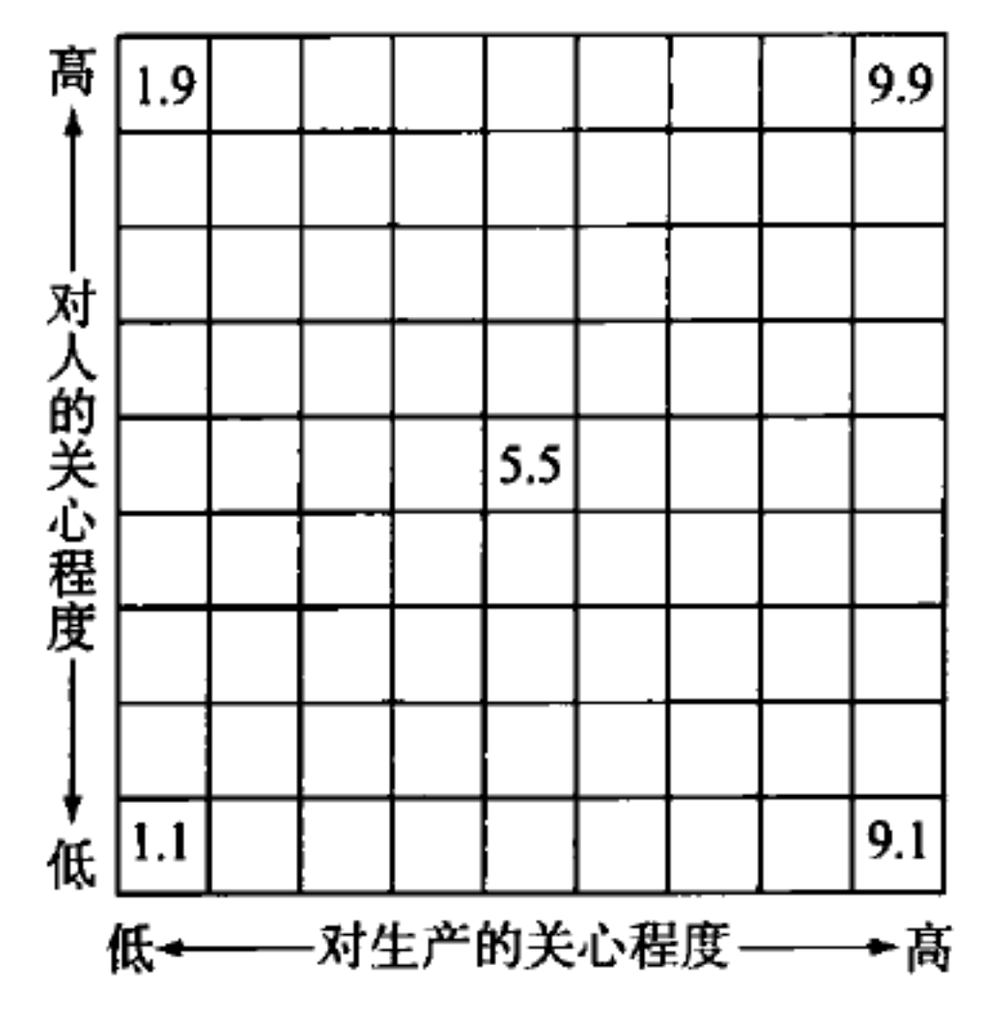
魅力型领导理论 由美国管理学家豪斯（Robert House）于1977年提出的理论。认为魅力型领导具有非凡的自身能力导致的魅力，能对下属产生深远而不同凡响的影响，使得下属表现出对领导的追随，对工作和组织更高的满意度和绩效。魅力不能单独存在于领导者身上或其个人品格中，只能存在于领导者的人格和动机特征，与其追随者的需要、信仰、价值观，以及环境的相互作用之中，是领导者特征、下属特征与环境条件共同作用的产物。作为领导者的个人特征主要有：自信并信任下属，对下属有高度的期望，对环境具有敏感性，具有远见，能够建立愿景，同时怀有坚定的信念并能够清晰表达出来，不循规蹈矩。魅力型领导在下属具有对领导的忠诚和奉献、对领导充满狂热的爱，环境呈现出现实的或即将到来的危机、或人们产生对变化的需求，认识到不能接受目前的状况，以及出现生动而有效的象征性标志等情况下，更易产生和取得好的效果。

杰出领导理论 试图整合魅力型领导理论、变革型领导理论和远景型领导理论的领导理论，由美国宾夕法尼亚大学沃顿商学院的豪斯（Robert House）和波得萨可夫（Phillip Podsakoff）于1994年提出。他们概括了杰出领导者的行为和领导方式，包括沟通远景、热情和献身精神、自信、形象和角色榜样塑造、对下属的期望和信心、策略性地选择能唤起下属热情和追随的载体和做一个出色的对外沟通者。

领导行为理论 亦称“领导风格理论”。试图探索领导者所表现的关键行为模式的理论。西方早期的领导理论之一。研究领导者在领导过程中所采取的领导行为、领导作风及其对群体绩效产生的影响，以期寻找最佳领导方式。将领导者的行为分为关系导向型和任务导向型。于20世纪50—70年代盛行，早期具代表性的理论有：德国心理学家勒温（Kurt Lewin，1890—1947）关于不同的领导作风对群体绩效的影响理论、利克特（Rensis Likert，1903—1981）的四系统理论、美国俄亥俄州立大学的双维领导理论、布莱克（Robert Rogers Blake，1918—2004）和莫顿（Jane S. Mouton）的管理方格理论等；后期具代表性的有伯恩斯（James MacGregor Burns，1918— ）提出，经巴斯（Bernard Bass）发展的变革型领导理论。这些理论主要是从对人的关心和对生产的关心两个维度，以及上级的控制与下属的参与角度对领导者行为进行分类研究。建立在领导是后天的、领导行为可以习得的假设基础上，实践意义是可以通过训练使领导行为更加有效。通过设计一些培训项目把有效的领导所具备的行为模式植入个体身上。

管理方格理论 由美国行为科学家布莱克（Robert Rogers Blake，1918—2004）和莫顿（Jane S. Mouton）在1963年出版的《管理方格》中提出的领导行为理论。根据领导者对生产的关心程度和对人员关心的程度将领导行为组合成不同的类型。如图所示，横轴表示领导者对生产的关心，纵轴表示领导者对人的关心。每根轴划分为9小格，第1格代表关心程度最低，第9格表示关心程度最高，整个方格图共有81个方格，每一小方格代表对“生产”和“人”关心的不同程度组合形成的领导方式。该理论列出了5种典型的领导方式：(1)9.1型方式。只注重任务的完成，而不重视人的因素。这是一种专权式

的领导,下属只能奉命行事,职工失去进取精神,不愿用创造性的方法去解决各种问题,不能施展所有的本领。(2)1.9 型方式。特别关心员工,不管生产好与不好,都首先要重视职工的情绪。这种管理的结果可能很脆弱,一旦和谐的人际关系受到影响,生产成绩会随之下降。(3)5.5 型方式。既不过于重视人的因素,也不过于重视任务因素,努力保持和谐和妥协,以免顾此失彼。由于坚守传统习惯,从长远看,会使企业落伍。(4)1.1 型方式。对职工的关心和对生产任务的关心都很欠缺。这种方式无疑会使企业失败。(5)9.9 型方式。对生产和人的关心都达到了最高点。该理论认为 9.9 型领导方式是最有效的。该理论受到的批评是,没有考虑到员工的能力水平和领导者的精力水平。



管理方格理论

专制型领导 由领导者个人做出一切决策,布置下属执行的领导方式。要求下属绝对服从,并认为决策是自己一个人的事情。表现为权威专制式和温和专制式两种方式。前者是把决策权控制在最高层,由主管人员发布指示,由上而下地传达信息,决策中没有下属参与,主要用恐吓和处分、偶尔会用奖赏的方式去激励下属;后者以奖励为主,辅以惩罚和恐吓的方式去激发下属工作,在决策时会向下属征求一些想法与意见,并允许把某些决策权授予下属,但加以严格的控制。

民主型领导 领导者发动下属讨论,共同商量,集思广益,然后决策的领导方式。要求上下融洽,合作一致地工作。表现为民主协商式和民主参与式。前者是管理人员在做决策时征求、接受和采用下属的建议,建立自上而下和自下而上的、双向的沟通机制;后者是管理人员向下属提出挑战性目标,并对他们能够达到目标表示出信心,在诸如制定目标与评价目标所取得的进展方面,将权力下放,让员工参与决策,授权给各级组织做出相应层面的决策。

放任型领导 领导者放手不管,给下属极大的行动自由的领导方式。对于不同能力和工作动力的下属,其有效性不同。

交易型领导 与"变革型领导"相对。传统的领导方式。将领导者和下属之间的关系定义为交换关系,基于这种关系,领导者通过明确角色和任务要求,运用奖励绩效、赏识成就等情境奖励手段和对各种差错进行管理的例外管理等方式,来指导或激励下属朝着既定的目标前进。最早由美国伯恩斯(James MacGregor Burns, 1918—)于 1978 年提出。随着新技术的发展和适应知识型工作的特征,要求员工发挥潜能,进行更多创造性的工作,交易型领导逐渐向变革型领导转变。

变革型领导 与"交易型领导"相对。革新性的领导方式。领导者通过其自身魅力和感召力,基于愿景描述和灌输对下属进行动力激发;以倡导新思想和创造性的问题解决方法为目标对下属进行智力刺激,以及根据不同员工特征给予工作和生活的个性化关怀,使追随者产生更高水平的认同和内化,带来革新以及基于革新的超额绩效。最早由美国学者伯恩斯(James MacGregor Burns, 1918—)于 1978 年出版的《领袖论》中提出,巴斯

(Bernard Bass)于1985年及随后的时间里对其进行了心理学机制的探索,并提出了变革型领导行为的四维度,分别为魅力感染、动力激发、智力刺激和个性化关怀,同时发展了测量量表。对于从事知识型工作或创新工作为主的员工的激励效果非常明显。

领导方式连续统一体理论 由美国学者坦南鲍姆(Robert Tannenbaum)和施密特(Warren H. Schmidt)于1958年提出的领导行为理论。认为领导方式是多种多样的,从专权型到放任型,存在着多种过渡形式:(1)经理作出并宣布决策;(2)经理"销售"决策;(3)经理提出计划并允许提出问题;(4)经理提出可以修改的暂定计划;(5)经理提出问题,征求建议,作出决策;(6)经理决定界限,让团体作出决策;(7)经理允许下属在规定的界限内行使职权。该理论认为,7种领导方式孰优孰劣没有绝对的标准,管理者应在具体情况下采取恰当的行动。

权变理论 亦称"超Y理论"。20世纪60年代末70年代初在美国经验主义学派基础上进一步发展起来的管理理论。认为管理中要根据组织所处的内外条件随机应变,没有什么一成不变、普遍适用的、"最好的"管理理论和方法。参见"超Y理论"、"权变理论学派"。

费得勒模型 美国学者费得勒(Fred E. Fiedler,1922—)于1962年提出的领导有效性的第一个综合的权变模型。其前提假设是:在不同类型的情境中,总有某种领导风格最为有效。他首先界定领导风格以及不同的情境类型,然后建立领导风格与情境的恰当组合。将领导风格界定为两种基本类型:关系导向型和任务导向型。前者指领导者主要关心与下属发展良好的关系并为他们所拥戴;后者指领导者主要关心工作能保质保量地完成。情境特征主要有三种:(1)领导者-成员关系,指领导者对下属信任、信赖和尊重的程度;(2)任务结构,指工作任务的规范化和程序化程度;(3)职位权力,指领导者运用权力活动(诸如雇佣、解雇、处分、晋升和加薪)施加影响的程度。通过将领导风格和情境特征进行组合,该模型确定出对领导方式具有不同程度有利性的8种领导情境。关系导向型领导者在中等有利的领导情境中最有效;任务导向型领导者在很有利或很不利的领导情境中最有效。

情景领导理论 亦称"领导生命周期理论"。赫塞(Paul Hersey)和布兰查德(Ken Blanchard)于1969年提出的领导权变理论。认为成功的领导是通过选择恰当的领导方式而实现的,选择的过程根据下属的成熟度水平而定。成熟度是指个体能够并愿意完成某项具体任务的程度。根据个体的能力水平和意愿水平高低将下属分为四种类型,领导者据此采用不同的领导方式,具体而言,如果下属既无能力又不愿意,领导者需要提供清晰和具体的指令(告知);如果下属没有能力但有意愿,则领导者既要表现出高度的任务取向以弥补下属能力的缺乏,又要表现出高关系取向以使下属"领会"领导者的意图(推销);如果下属有能力但无意愿,则领导者需要运用支持与参与风格(参与);如果下属既有意愿又有能力,则领导者可采取放任型领导方式(授权)。

领导生命周期理论 即"情景领导理论"。

领导者-成员交换理论 英文leader-member exchange theory的意译,缩写为LMX理论。阐述领导者区别对待下属的理论。由葛伦(George Graen)等于1976年提出的领导权变理论。认为领导者与下属中不同成员的亲疏程度是影响领导绩效的重要变量。领导者由于时间压力、个人喜好等原因将下属区别对待,并形成质量不同的领导者-下属交换关系。高质量的领导者-下属交换关系使得领导者将下属看作"圈内成员",低质量的交换关系

中的下属被看作“圈外成员”。圈内成员与领导之间有更多的感情联系，更受领导信任和关照，他在服从领导时更为积极、主动，并能发挥最大的才智完成工作任务。而圈外成员与领导之间的关系是在权力系统基础上形成的，是一种纯粹的工作关系，他们与领导接触少，也很少能得到领导额外的奖励和机遇。

LMX 理论 即“领导者-成员交换理论”。

路径-目标理论 领导权变理论之一。由美国管理学家豪斯(Robert House)在1971年提出。主要观点是领导者的工作是帮助下属达到他们的目标，要提供必要的指导和支持，确保下属各自的目标与群体或组织的总体目标保持一致。在此基础上，确定了四种领导行为：(1)指示型领导者，让下属知道对他的期望是什么，以及完成工作的时间安排，并对如何完成任务给予具体指令。(2)支持型领导者，十分友善，表现出对下属各种需要的关怀。(3)参与型领导者，与下属共同磋商，并在决策之前充分考虑下属的建议。(4)成就取向型领导者，设置富有挑战性的任务目标，并期望下属实现自己的最佳水平。该理论的结论是：当领导者可以弥补员工或工作环境方面的不足时，会对员工的工作绩效和满意度产生积极的影响。但是，如果任务本身已经十分明确或员工已经具备能力和经验处理它们时，若领导者还要花时间进行解释和说明，则下属会把这种指示性行为视为累赘多余甚至是侵犯。

领导者-参与模型 领导权变理论之一。由美国学者弗罗姆(Victor Vroom)和耶顿(Phillip Yetton)于1973年提出。该模型将领导行为与参与决策联系在一起。由于认识到常规活动和非常规活动对任务结构的要求各不相同，研究者认为领导者的行为必须加以调整以适应这些任务结构。该模型提供了根据不同的情境类型而遵循的一系列的规则，以确定参与决策的类型和程度。包含7项权变因素(可通过“是”或“否”选项进行判定)和5种可供选择的领导风格。弗罗姆和加哥(Arthur Jago)后来又对该模型进行了修订。新模型包括了与过去相同的5种可供选择的领导风格，但将权变因素扩展为12项，其中10项按5级量表评定。该模型认为对于某种情境而言，5种领导风格中的任何一种都是可行的。5种领导风格是：(1)独裁I(AI)，使用自己手头现有的资料独立解决问题或作出决策。(2)独裁II(AII)：从下属那里获得必要的信息然后独自作出决策。在从下属那里获得信息时可以告诉或不告诉下属问题。在决策中下属的任务是向领导者提供必要信息而不是提出或评估可行性解决方案。(3)磋商I(CI)：与有关的下属进行个别讨论获得他们的意见和建议。所作出的决策可能受到或不受下属的影响。(4)磋商II(CII)：与下属们集体讨论有关问题收集他们的意见和建议，然后所作出的决策可能受到或不受到他们的影响。(5)群体决策(GII)：与下属们集体讨论问题，一起提出和评估可行性方案，并试图获得一致的解决办法。

领导归因理论 由米契尔(Terence R. Mitchell)于1979年提出的领导理论。指出领导者对下级的判断会受到领导者对其下级行为归因的影响。但领导者对下级行为的归因可能有偏见，这将影响领导者对待下级的方式。同样，领导者对下级行为归因的公正和准确也将影响下级对领导者遵从，合作和执行领导者指示的意愿。领导者典型的归因偏见是把组织中的成功归因于自己，把失败归因于外部条件，把工作的失败归因于下级，把工作的成功归因于领导者。因此，克服领导者的归因偏见是有效领导的重要条件之一。

交易型领导理论 见“交易型领导”。

变革型领导理论 见“变革型领导”。

领导替代 一定情境下被领导者替代

领导者部分职责的现象。由克尔(Steven Kerr)和杰迈尔(John Jemier)于1978年提出。当情境限制领导者的影响力或使领导风格产生不了好的效果而不再必需时产生。这样的情境包括下属或同事是支持型的或组织采用收益分享报酬计划的激励政策。

权 力

权力 一个人按照自己希望的方式,即使是在遇到抵制的情况下,影响另一个人行为的能力。是一种潜在的力量,取决于依赖关系,即对资源拥有者的一种依赖性。资源的重要性、稀缺性、不可替代性越强,资源拥有者对他人的权力越大。美国学者弗任奇(John French)和瑞文(Bertram Raven)于1959年提出并区分了五种形式的权力,分别是强制权力、法定权力、奖赏权力、专家权力和参照权力。

法定权力 个人由于处于一定的位置或角色而拥有的、他人必须接受的能力。是组织结构或组织成员间的一种正式的协定,源于个体所处的位置,而非个体的自身特征。

奖赏权力 个人控制对于他人来说重要的报酬或奖励分配,而影响他人的能力。源于个体所处的位置。在组织中,管理者能够对组织的奖励资源进行分配而对下属拥有该权力,员工也可以通过组织实施的360度绩效考核系统对上司评价,从而拥有对上司的奖赏权。

强制权力 个人对他人使用惩罚而影响他人行为的权力。当管理者拥有该权力时,员工由于害怕不服从管理者所可能产生的消极后果(如处罚、解雇等),而采取不得不服从的行为。建立在惧怕基础上。

专家权力 个人由于拥有某些方面的专长和技能,使他人形成依赖关系而形成的权力。

参照权力 由于被别人认同、喜欢、尊重而影响他人的能力。源于个体自身的特征,如人格魅力,社会阅历、行为特征等。

权力基础 指权力的来源,解释是什么赋予个体和群体影响他人或群体的能力。法国学者弗任奇(John French)和瑞文(Bertram Raven)提出权力基础的"金字塔",包括了个人特征、绩效、声誉、社会网络和联盟,以及职位五个方面。

马基雅维里主义 为达到目的而不择手段的人格倾向。因意大利政治家尼科洛·马基雅维里(Niccolo Machiavelli, 1469—1527)16世纪在《君主论》中发表一系列有关如何获取权力和运用权力的观点而得名。表现出强烈的该人格倾向的人非常务实,他们对别人保持情感距离,认为只有最终结果才有意义,手段只要是有效的,就应充分利用。其一贯的行为准则是,只要行得通就采用。

社会资本 人们在社会结构中所处的位置给他们带来的资源。表现为社会网络、互惠关系、信任关系等形式,是相对于经济资本和人为资本的概念。1980年,法国社会学家皮埃尔·布迪厄(Pierre Bourdieu,1930—2002)正式提出这一概念,但至今没有统一的定义。在美国社会学家科尔曼(James Samuel Coleman, 1926—1995)看来,社会结构中某些行动者的利益,部分或全部处于其他行动者的控制之下,行动者为了实现各自的利益,相互进行各种交换,甚至单方转让对资源的控制,从而形成持续存在的社会关系,是社会结构的组成部分,对于行动者而言也是一种个人资源。普南(Robert D. Putnam, 1941—)则于1972年将其定义为"是指社会组织的特征,诸如信任、规范以及网络,它们能够通过促进合作行为来提高社会的效率"。美国社会学家格兰诺维特(Mark Granovetter,1943—)于1985年提出企业社会资本理论,他指出,在现代市

场中各种社会因素对经济行动发生着主要的影响甚至是决定性的作用。当前对于这一概念的内涵没有统一的认识，主要存在以下观点：一是将其定义为一种社会网络；二是将其定义为一种普遍联系或社会关系；三是定义为一种行动者的隐藏于社会结构中的资源；四是定义为信任、网络、规范、制度等。

社会网络 能创造价值并影响个人绩效、促进个人成功地做事和个人发展的一系列社会关系和社会结构。来源有友谊、亲戚和血缘、利益交换等。这一领域的研究主要有三类理论：弱关系理论、结构洞理论和社会资源理论，分别从社会关系强弱的数量、个人所处社会关系的结构分布以及个人所处的社会网络中的资源的性质等方面解释了此概念及其对个人职业成功的有效性。

组织政治 非由组织正式角色所要求的、但影响或试图影响组织中利害关系和利益分配的活动。就个体而言，是仔细计划的有步骤的努力，通过激发情绪、建立联盟、理性的劝说等活动来施加影响，以权力为基础并能巩固权力。组织情境的政治性程度，受组织资源多少、任务角色清晰程度和组织文化等因素的影响。

印象管理 通过策略和方法控制他人对自己的知觉和印象的活动。有两类策略：(1)降级防御策略，用于试图最小化自己为某负性的事件承担的责任或摆脱其造成的麻烦，主要包括解释、道歉、置身事外等；(2)促进提升策略，用于试图最大化自己对一个积极结果的责任或让别人觉得自己比实际更出色，具体包括争取名分、宣扬、展示困难、展示结盟等。

组织结构与组织发展

组织设计 导致一个组织结构形成的管理决策和行动。指明工作任务如何进行分工、分组和协调合作。在设计组织结构时应该考虑的关键因素有工作专门化、部门化、命令链、控制幅度、集权化程度和正规化程度。

科层制 亦称“官僚制”。与“有机结构”相对。传统组织结构设计的形式之一。最早由德国社会学家马克斯·韦伯(Max Weber)提出。通过工作专门化的设计，制定非常正规、集权的制度和规则，通过相对较长的、明确的命令链进行组织决策并予下达执行的组织结构设计。包括职能制和事业部制设计。优点是能够高效率地进行标准化操作，在市场竞争少，市场环境稳定时有效。缺点是控制幅度狭窄，员工参与决策的程度低，部门之间的协作水平低，利益冲突明显；对规则遵守的要求使得灵活性小，缺乏变通余地；过慢的反应速度无法适应环境的迅速变化。

官僚制 即“科层制”。

家族企业 组织的资产所有和组织运作的控制权主要掌握在个人或一个家庭的部分成员手中的企业。优点是不会出现“代理”问题导致的监控或激励成本，缺点是当家族成员的能力受限时会制约企业的发展。

金字塔结构 与“扁平结构”相对。典型的科层制。指在组织规模已定的情况下，通过比较狭窄的管理幅度和较多的管理层次设计而使得职能严格划分、层极严格确定的组织结构形态，是一种传统的组织结构设计。其优点是：较小的管理幅度可以使每位主管仔细地研究从每个下属那儿得到的有限信息，并对每个下属进行详尽的指导。但过多的管理层次，影响信息从基层传递到高层的速度，而且信息在多层级的传递过程中容易失真，并使得计划的控制工作复杂化。

有机结构 与“科层制”相对。管理学上指现代组织结构设计形式之一。组织结构趋向扁平化，运用多功能、跨等级的

团队代替传统的职能部门设计，组织的正规化程度较低，信息可以在各个方向自由流通，而不受严格的层级汇报制度约束，使得部门之间、员工之间的合作变得流畅，员工参与决策的程度较高。能够更迅速地对市场变化作出反应。

扁平结构 与“金字塔结构”相对。典型的有机结构设计。组织规模已定的情况下，通过增大管理幅度而减少管理层次的组织结构形态。优点是：少的管理层次使得信息的传递速度快，从而可以使高层尽快地发现信息所反映的问题，并及时采取相应的纠偏措施；层次少使得信息传递过程中失真的可能性较小；此外较大的管理幅度使得主管人员对下属不可能控制得过多过死，有利于下属主动性和创造性的发挥。局限性在于：主管不能对每位下属进行充分、有效地指导和监督；每个主管从较多的下属那儿取得信息，众多的信息量可能淹没了其中最重要、最有价值者，从而可能影响信息的及时利用。

矩阵结构 由职能部门化和产品/服务部门化结合的有机结构设计。在职能部门化设计的基础上，把能解决同一问题的同类专家组织在一起，形成某一产品或服务的特殊小组，以实现人力资源的共享。其突出特点是指挥链的双重性，优点是使组织比较灵活，信息的传递更加迅速，减少官僚主义现象，双重角色避免了组织成员只顾部门利益而忽视组织整体目标的现象发生，但也导致管理的模糊性增加，易导致冲突。在组织的环境条件复杂和不确定、产品线之间存在稀缺资源共享的压力时这种组织设计非常有效。

无边界组织 各职能部门边界模糊的有机结构设计。相对于有边界组织而言。这种组织形式不再依靠横向、纵向、外部和地理边界来保证组织的稳定与秩序。横向边界是由工作专门化和部门化形成的工作和部门之间的划分界限，纵向边界是由组织层级所产生的权力范围的划分界限，外部边界是组织与其顾客、供应商等之间形成的划分界限，地理边界是区分文化、国家、市场的界限，如母国公司和东道国公司的区别。美国前通用电气公司董事长兼 CEO 杰克·韦尔奇（Jack Welch，1935— ）提出，并用之再造通用电气公司（GE），以“打破边界”为核心，消除了职能部门间、上下级间、国内国外市场间、公司与外部客户、供应商间的边界，以授权的团队运作代替传统科层制的长命令链、狭窄的控制幅度和繁多的职能部门。使组织内部运作变得具有弹性和相互渗透性，有利于组织方便地从各层次人员那里获得知识信息和创新灵感，从而更快、更好地决策和行动。其强调的是在保证组织稳定和秩序的前提下，突破彼此之间的种种界限，以增强企业组织的灵活性和适应性。

水平组织 以在组织层级上平行的团队形式为主要运作单元的有机结构设计。组织围绕各个运作过程而非任务运转，如以新产品开发过程、采购过程为核心，员工组成相互配合的团队，在过程协调者的协调下共同完成这一过程。各个运作过程中集合的团队不再是传统科层制中的垂直的关系。

组织生命周期 衡量组织发展和变革的途径。组织从创立、发展到变老，直至死亡的过程，包括四个主要阶段：开创期、成长期、正规化以及衰退期。在组织发展的不同阶段，组织结构、领导方式以及管理系统遵循一个可预测的模式不断变化，如果不能成功地运用这些模式克服在某一阶段遇到的问题，组织的发展会停滞甚至可能死亡。

组织绩效 反映组织运作有效性与否的指标。包括以业绩、盈利能力为核心的财务性指标和以员工态度为核心的非财务性指标。后者包括对组织的满意度、组织承诺以及组织公民行为的多少等。

组织变革 为适应环境的不断变化而

调整组织结构和引进新技术，以提高组织有效性的措施。分别表现为结构变革和技术变革。是近几十年来在新的技术革命、新兴产业不断涌现的环境背景下，组织管理的学术和实践领域关注的核心问题。

组织发展 为提高组织有效性，由组织内部高级管理层支持的改善组织策略、结构、运作的过程。

组织困境 组织发展本身面临的两难选择，包括集权化还是分权化，注重短期还是长期目标，鼓励个人负责还是团队精神，更多注重计划还是灵活性，注重保持连续性还是强调变化等。这些相对的方面所涉及的组织决策不是“非此即彼”，而是“彼此共存”的选择。最早由美国汉普顿-特纳(Charles Hampden-Turner)于1990年提出，被认为是理解在迅速变化的环境中的复杂社会系统的关键途径之一。关于组织困境的分析已应用到管理风格、组织诊断和判断组织有效性、组织文化评价、组织变革的决策中。

流程再造 对组织当前的运作和价值创造的程序方法重新加以考虑和设计的组织变革措施。由美国学者麦克尔·哈默(Michael Hammer,1948—2008)于1990年首先提出，并运用于组织实践中，从而引发了一场席卷世界的组织再造运动。盛行于20世纪90年代。特征是消减了中层管理，最大限度地降低了管理人员的数量。从而加快了流程运作的速度，对环境的变化做出快速反应，对顾客的需求做出快速响应。

高绩效工作实践 亦称“高绩效工作系统”。持续地将组织目标、战略、内在运作与其外在的环境要求协调起来，以达到组织绩效最大化的组织系统。重点在于实现组织人员、技术、信息和工作之间的匹配，以及内部环境与外部环境的匹配。

工作-生活质量 工作对于人员和组织有效性的影响。改变和改善工作环境，使人员、技术和组织的交互作用朝着更好的工作体验和组织结果发展。努力改善工作生活质量的实践尝试，在人力资源管理领域，有弹性工作时间、缩短工作日、工作分享计划等方式；在组织行为领域，有自治团队和高绩效工作实践等方式。

组织文化

组织文化 组织成员普遍认同的价值观念和行为准则的总和。通过组织的结构和制度设计、员工的行为规范，外显的象征物和建筑物、实物布局与装饰等物质设施得以体现。对组织绩效、员工士气、工作积极性产生长期影响。

组织文化结构 组织文化各要素的地位及构成方式。美国学者沙因(Edgar H. Schein,1928—)于1990年提出组织文化四层次理论，将组织文化分为表层的物质文化、浅层的行为文化、中层的制度文化和深层的精神文化等四个组成部分构成的冰山式的结构。精神文化是组织文化的核心。

核心价值观 组织文化的核心。组织的领导者和全体员工对企业的运作活动、组织及其员工行为是否有价值以及价值大小的总的看法和根本观点，是各层员工广泛接受的、占主导地位的价值观。

英雄模范 组织文化的人格化。是组织员工在行为上模仿和效法的具体典范。作为组织价值观的化身，是组织的支柱和希望，有着坚定、不可动摇的个性和作风，行为虽然超乎寻常，但离常人并不遥远。往往向人们显示“成功是力所能及的”，其行为可以起到鼓励员工责任感的作用。

典礼和仪式 使组织员工清楚了解所发生事件的重要性，从而传输组织文化规范和价值观的正式活动。是组织文化的外在表现。最常见的形式包括：(1)入门仪式。确定个人如何加入组织、如何在其

中得到晋升或怎样离开组织的仪式，目的是为了学习和消化吸收规范和价值观，如就职培训和基础培训等；(2)融合仪式。建立和强化组织成员之间联系的仪式，目的是为了形成共同的规范和价值观。如员工圣诞晚会等。(3)强化仪式。组织对员工贡献的公开认可和奖赏的仪式，目的在于激励对组织规范和价值观的信奉。如颁奖晚宴、新闻公告和员工晋升等。

文化网络 组织文化的要素之一。企业内部以轶事、故事、机密、猜测等形式来传播消息的非正式渠道。往往与非正式信息联系在一起。

物质文化 组织文化结构中的表层文化。包括两部分，一是物质设施，如组织环境、建筑、实物布局与装饰、厂容厂貌等；二是人工制品，如标语、产品、广告、产品包装设计等。

行为文化 组织文化结构中的浅层文化。员工在生产经营、学习娱乐中产生的活动文化，包括员工的行为规范和行为准则，人际关系活动和文娱体育活动的模式。是企业精神和价值观的折射和体现。

制度文化 组织文化结构中的中层文化。由组织的法律形态、组织形态和管理形态构成的外显文化，一般包括组织法规、组织的经营制度和管理制度。是组织文化的中坚和桥梁，把组织文化中的物质文化、行为文化和精神文化有机地结合成一个整体。

精神文化 组织文化结构中的深层文化。用以指导组织开展生产经营活动的各种行为规范、群体意识和价值观念，是以组织精神为核心的价值体系。是组织价值观的核心，由企业的历史发展、传统和领导人的管理哲学相互融合、共同孕育产生的，集中体现了一个企业独特的、鲜明的经营思想和个性风格，反映着企业的信念和追求，也是企业群体意识的集中体现。

行为规范 传达组织内部各级员工行为标准的正式文件。是对组织成员的行为进行约束、评价的尺度和标准。主要目的是塑造员工行为，使得组织期望的行为(如道德行为)和组织成功运作和发展的有效行为，得以形成和表现。

优势文化 被大多数组织成员分享的价值观。反映了核心价值观。新员工进入组织后必须很快接受这些观念与方法。

强力型文化 企业文化类型之一。特征是：企业文化在企业中得到高度认同，有一系列基本一致的共同价值观念和经营方法；企业的新员工也必须很快接受这些观念与方法。在企业员工中营造出不同寻常的积极性，因而有助于经营业绩的增长。

策略合理型文化 企业文化类型之一。认为不存在抽象的好的企业文化，只有当一种企业文化“适应”于该企业环境，这种文化才是好的、有效的文化。特征是：企业文化适应于企业环境，有助于企业经营业绩的提高。

灵活适应型文化 企业文化类型之一。认为只有那些能够使企业适应市场经营环境变化的企业文化才能在较长时间与企业经营业绩相互联系。特征是：个人参与管理决策，重视人才，提倡创业精神，可以容忍不切实际的想法与提案，企业的规则条例和政策性控制减少，鼓励员工大胆实验并提出创新意见，更加注重企业环境的开放与动态性等。

强人文化 企业文化类型之一。通常形成于高风险、快反馈的企业。特征是：崇尚个人明星，鼓励员工不断振作精神，鼓励挑战与冒险，强调快速的行为和短期的效益，而不把资源用于长期的投资。难以形成具有高度凝聚力的、持久的文化体系。

拼命干、尽情玩文化 企业文化类型之一。通常形成于风险极小、反馈极快的企业。特征是：工作数量扮演重要角色，员工都遵从行动至上的宗旨；崇尚优胜群

体,着迷于更有刺激性的活动等。

攻坚文化 企业文化类型之一。通常形成于风险大、反馈慢的企业。特征是:崇尚创造美好的未来,权威、技术能力、逻辑和条理性扮演重要角色,以企业例行会议为主要仪式。

过程文化 企业文化类型之一。通常形成于风险小、反馈慢的企业。特征是:崇尚过程和细节,小事扮演重要角色,仪式体现严格的等级观念。

跨文化研究

跨文化研究 关注两个或两个以上的国家或文化地域的人们在态度、价值观、信仰、激励源和满意指标等方面的差异,进行系统比较和描述的研究。用以揭示不同背景下人们行为的差异根源。研究成果可为跨国公司的国际化发展、组织人员多样化的管理、外交等领域的实践提供指南。比较著名的研究有荷兰学者霍夫斯泰德(Geert Hofstede,1928—)、美国宾夕法尼亚大学豪斯(Robert House)等人关于民族文化维度的研究。

民族文化五维度论 研究民族文化差异的理论。荷兰学者霍夫斯泰德(Geert Hofstede,1928—)于1980年以IBM公司在全球39个国家和地区的子公司员工为样本,提炼出描述民族文化差异的维度,当时包括个人主义-集体主义、权力距离、男性度-女性度和不确定性回避四个维度,在随后的研究中,他借鉴中国文化中的核心内涵,根据"孔夫子哲学"添加了第五个维度:未来导向。是被广泛接受的跨文化研究成果。

权力距离 民族文化五维度论的维度之一。指人们接受社会权力不平等分配的程度。参见"民族文化五维度论"。

个人主义-集体主义 民族文化五维度论的维度之一。指人们看重个人目标相对于集体目标的重要性程度。参见"民族文化五维度论"。

不确定性回避 民族文化五维度论的维度之一。指人们忍受模糊性或感到受模糊性和不确定性威胁的程度。参见"民族文化五维度论"。

男性度-女性度 民族文化五维度论的维度之一。指人们看重竞争性和成就,或人与人之间关系重要性和他人幸福的程度。参见"民族文化五维度论"。

未来导向 民族文化五维度论的维度之一。指人们看重节俭、储蓄和持久,而不是过去和当前利益的程度。参见"民族文化五维度论"。

GLOBE项目 跨文化的领导方式及其有效性的研究。美国宾夕法尼亚大学沃顿商学院教授豪斯(Robert House)于1994年开始集合了全球61个国家的170多名学者共同进行。该研究的数据收集持续四年,提出了国别文化八维度,是在霍夫斯泰德五维度基础上的补充和完善,运用这八个维度对参与国家进行评分,形成完整的国别文化特征的描述,中国大陆也在研究对象之中。这八个维度分别为:(1)权力距离:组织成员希望权力被公平分配的程度;(2)不确定性避免:社会、组织和群体依赖社会规范、规则和程序来减少未来事件的不可预期性的程度;(3)人本导向:集体通过鼓励和奖励个人,使之公正、利他、慷慨、体贴和友好的对待他人的程度;(4)集体主义:在群体中个人被整合成为集体的程度;(5)决断性:在与他人的关系中,个人具有决断性、支配性和命令性的程度;(6)性别平等:组织减小性别不平等性的程度;(7)未来导向:组织鼓励和奖励未来导向行为的程度;(8)成就导向:组织鼓励和奖励团队成员进行绩效改进的程度。

管理伦理学

管理伦理学 主要研究各种管理活动中的道德问题的学科。属于规范伦理学的范畴,介于管理学和伦理学之间的边缘学科。对其研究肇始于20世纪20年代在美国兴起的企业管理伦理研究,先后传入日本、加拿大、英国、德国、澳大利亚和东南亚国家,许多国家针对此学科建立了专门的研究机构。该学科的特点是:(1)涉及各个管理活动和管理的各个领域,包括公共管理、企业管理的各个方面等。(2)对管理所坚持的道德原则进行分析,如功利主义与人文精神、民主与集权、公平与效率、权力与权威、竞争与合作等。(3)研究对象包括道德与管理的关系问题,企业等法人组织行为中的道德涵义、道德倾向和道德影响,管理者行为中的道德内涵,以及被管理者行为的道德内涵。此学科本身的研究正在不断的延伸和扩展,并进一步分化为独立的研究领域。

描述伦理学 伦理学的基本形态之一。重点在于描述、刻画和研究一个人、一种文化或一个社会的道德,并对不同的道德法规、制度、习惯、信念、价值进行比较和对比。对其研究肇始于19世纪末、20世纪60—70年代,被纳入伦理学的体系范围。瑞士心理学家皮亚杰(Jean Piaget,1896—1980)、法国社会学家迪尔克姆(Emile Durkheim,1858—1917)等人是这一领域的代表人物。该学科具有以下特点:(1)强调客观、实证或者描述的方法,以揭示伦理的客观事实,反对坐而论道的传统思辨方法。(2)研究的重心是道德的事实,而非道德应该是什么样子。(3)具有科学性,提倡理论和实际的结合。该学科为伦理学的研究提供了大量的经验事实,为规范伦理学的一些命题提供佐证或纠正的依据,也可以在事实的基础上为伦理学的研究提供新的课题,从而提高伦理学的科学性,改善其干预生活的效能。但是事实问题与价值问题性质不同,事实本身并不能告诉人们应当如何生活。所以描述伦理学只能与规范伦理学并存,而不能取代规范伦理学。

规范伦理学 伦理学的基本形态之一。主要用哲学思辨的方法研究伦理问题,致力于揭示、发展和证明哪些有可能指导人们的行为、行动和决定的基本的道德原则,从事实出发,并给实际生活以伦理上的指导,具有较强的实践性。为传统和主流的伦理学。对其研究可以追溯到古希腊和中国的先秦。许多人认为亚里士多德(Aristotle,前384—前322)的《尼可马科伦理学》是第一部规范伦理学的著作,亚里士多德亦被尊为"伦理学之父"。经过中世纪直到近代,规范伦理学一直是伦理学的全部。从19世纪末到20世纪中期,规范伦理学不断受到描述伦理学和元伦理学的挑战而一度式微。由于社会生活要求于伦理学的主要是要为生活提供价值指导和行为准则,而能够给予实际生活以价值指导的也只能是规范伦理学。如果离开规范伦理学及其研究,其他的伦理学形态也就没有存在的意义。故20世纪中期以后规范伦理学又重新成为伦理学的主流。

企业伦理学 将一般规范伦理学的原则和方法应用于工商管理活动的学科。介于管理学和伦理学之间的边缘学科。

其研究对象是经济管理活动和经济管理领域中的行为规范或制度，并运用哲学伦理学的一些基本原则和方法对经济管理行为和制度进行道德评价。偏重于研究微观的工商管理活动与伦理道德的关系，探讨如何在实践中运用道德规范来更好地进行企业管理，对发生在企业背景下的好的、坏的、对的、错的行为和实践的研究都有所涉及。

网络伦理学 以网络道德为研究对象和范围的学科，即关于网络道德的学说。网络道德是探讨人与网络之间的关系，以及在网络社会（虚拟社会）中人与人的关系的问题。在网络社会中，网络道德主要依靠一般的善恶观念和个人的内心信念为行为标准。确定其内涵和外延，关系到这门学科的未来和发展。该学科所探讨的对象和范围涉及虚拟社会及生活在其中的虚拟人。这里所探讨的虚拟社会，是指现代信息社会所特有的一种社会现象，即基于 Internet 的计算机网络所形成的虚拟空间。但这个空间又是实实在在地存在于现代社会之中。它不仅给人们提供了免费的信息资源，大大缩小了人与人之间的物理空间距离，也对传统文化和传统道德产生了巨大的冲击。因此，凡是在这个虚拟的空间里发生的道德现象和冲突，都属于网络伦理学研究的范围。

不道德管理 一种不仅反对伦理原则或规诫，而且暗示着对伦理采取一种积极的反对姿态的管理模式。其决策、行为、行动和实践与伦理原则是不相符的。这个模式认为，管理的动机是自私的，它只关心或者主要关心自己或者公司的利益。如果管理人员的行为与伦理完全相反，这表明管理人员能够分清对错，但仍然选择了错。因此，它的动机被认为是贪婪和自私。根据这个模式，管理的目的是为了盈利，组织不惜任何代价要取得成功，管理人员不关心他人希望被公平对待的主张。其经营策略集中于为了公司或个人的利益利用机会，对道德的积极抵抗表明，任何地方只要有利可图，管理人员绝对要偷工减料，走近道。

道德管理 企业遵循道德品质形成和道德活动发展的规律，有计划、有组织地对企业人员所进行的道德教育和调控活动。其目的是为了增强企业的凝聚力和向心力，提高企业成员的思想道德素质，增强他们的责任心和义务感，调动他们进行自我完善、自我发展及品质、情感和理性的升华，在管理活动中实现对人的道德心理活动的合理调控和利用。其动机、目的和方向趋向于遵守法律和总的经营决策。

非道德管理 一种把利润作为追求的唯一目标，没有考虑在他们追求中涉及到的道德问题的管理模式。这种模式把法律视为一种参数，在这个范围内进行商业追求。其经营策略主张不把经理们约束在过度的伦理框架中，而是允许他们在不言而喻的，但是人人都理解的企业制度的范围之内，有一定的自由空间。在决策中，经理的伦理心态是中立的。有有意的非道德管理和无意的非道德管理两种类型。

有意的非道德管理 非道德管理的一种类型。这种类型的非道德管理没有把道德思考纳入其决策、行动和行为之中，认为商业活动不属于道德判断的应用的范围。这些经理既不是道德的也不是不道德的，他们只是认为在商业领域当中应用的原则与生活其他领域应用的原则不同。

无意的非道德管理 非道德管理的一种类型。不以伦理的角度去思考商业行为。在这种类型中，经理们只不过是对他们的决策或行动有可能对他人产生的负面影响或有害影响不关心或疏忽大意。这些经理缺少伦理意识和道德感觉，他们只是进行他们的管理工作，而没有考虑到他们正在做的事情具有某种伦理的含义。

道德发展层次 美国心理学家科尔伯格(Lawrence Kohlberg,1927—1987)经过20多年的研究所得出的关于在个人学会思考或发展伦理方面有三个进化层次(每一个层次包括两个阶段)的结论。第一层次:描述人在婴儿期和孩童期如何行事,重点通常是放在自我上。当婴儿开始成长时,其主要行为反应是对惩罚和奖励作出反应。阶段一是对惩罚的反应阶段,这个阶段的导向是避免疼痛;阶段二是寻求奖励的阶段,孩子开始明白在"学乖"和某种随之而来的奖励之间存在联系。在此层次中,孩子并不真正了解"对"和"错"的道德观念,而是愿意根据结果来学习如何行事。像孩子那样,成人经常学着以适当的方式行事,也是出于对害怕惩罚以及对承诺的奖励作出反应。第二层次:个人学会了遵从社会的传统规范的重要性。阶段三称为好男孩/乖女孩道德阶段,个人为了生存,还有其他一些奖励(比如接纳情感、信任、忠诚或温暖)是被家人和同事所期待的,所以个人开始学会遵照人们的一般期待做个好儿子、好女儿、好姐妹、好兄弟、好朋友等;阶段四是法律和道德秩序阶段,像在阶段三那样,个人不但学会对家人、朋友、学校、教会的反应,而且认识到在社会中还有相当的标准,如果希望以一种有秩序的方式运作,必须遵循这些标准。第三层次:科尔伯格认为很少有人能够达到第三个层次(即使达到这个层次的人要停留在这个层次上也会遇到些麻烦),在这个层次上,个人欣然并自觉的接受道德原则。阶段五是社会联系导向,在这个阶段根据一般人的权利或标准来考虑正确的行为;阶段六是统一的道德原则导向,个人用他的良心与自我选择的伦理原则保持一致,这些原则被认为是统一的、综合的、一致的。

功利主义原则 从群体或者社会的角度表达道德的一个原则,即一个行为是道德的当且仅当它最大程度的产生出了或有利于最大程度的产生出人生的终极价值,一个行为是不道德的当且仅当它不产生或不利于最大程度的产生出人生的终极价值;也就是说一个行为的正确与公正可以由它的结果来表示。该原则侧重于价值的产生。其创始人和代表人物是18世纪末—19世纪初英国哲学家边沁(Jeremy Bentham,1748—1832)和穆勒(John Stuart Mill,1806—1873)。边沁认为,所谓功利原则就是赞成或不赞成任何一种行为,其根据都在于这一行为是增多还是减少利益当事人的幸福;穆勒对功利主义则作了这样的界定:承认功用为道德基础的信条,换言之,最大幸福主义,主张行为的是与他增进幸福的倾向成比例,行为的非与他产生不幸福的倾向成比例。

权利原则 从个人或者群体的角度表达道德的一个原则,即在管理和市场交易面前人们在人格和选择自由的平等权利不受歧视,基本做到起点平等,凡个人历史上正当形成的拥有权都应得到尊重,而其获取手段必须遵守程序正义的规则。该原则反映在政治、经济和机会三个方面:政治方面是指每个人不论政治贡献大小都应该享有政治自由,同时每个人又因具体政治贡献而匹配不同的政治职务;经济方面是指每个人不论劳动多少、贡献如何,都应该按人类基本物质需要完全平等的分配基本经济权利,同时使得每个人社会必要劳动时间和每个人的贡献相匹配;机会方面是指社会所提供的发展才德、作出贡献、竞争职务和地位以及权力和财富等机会是每个人的基本权利,而家庭、天赋、运气等非社会所提供的机会,则属于个人权利,他人无权干涉,但幸运者利用较多机会所创获得较多权利,却因较多地利用了共同资源"社会合作"而应补偿给机会较少者以相应权利。

公正原则 关于分配的道德行为原则。其目的是为了实现每个人的人生意义,换言之,只要能够较好的实现每个人的人生

意义的分配才算是公平的分配。可供公正分配的价值有两个方面的内容：一个是主体活动的前提条件，即生命、平等、自由等基本权利以及由它们派生出来的其他基本权利；另一类则是主体活动的结果，主要是指各种经济利益，包括社会地位。对于作为主体活动的必要前提或条件的基本权利，公平的分配原则应当是平等原则和机会均等原则；对于作为主体活动成果的经济物质利益和社会地位等价值，公平的分配则不应当是平等或平均的分配，而应当是按劳分配或按贡献分配。

分配公正 国家和其他社会结构在分配社会福利和负担过程中的公平性。税收、最低工资法、福利支出、住房补贴、医疗保险和退休补助，都是国家向社会分配财富的通常方式。

补偿公正 一方因对另一方造成的损失和伤害而作出的充分的赔偿以后所取得的公平性。补偿公正有时被误解为惩罚公正，即在一个人因错误的行为受到足够的惩罚后产生的公正。正义的补偿只限于受害人遭受的损失可能不存在过错，重在为受害人恢复原状，而正义的惩罚，其限度可能在某种程度要超过当事人所施加的伤害，它一般包括过错的因素，并强调惩罚过失的行为人。围绕补偿公正展开的核心议题包括：(1)受害人应该得到多少赔偿；(2)应该在什么情况下给予补偿；(3)对谁补偿及由谁补偿。

程序公正 一种正义的信条。认为正义不是结果的公平，而是通向结果的程序公平。程序正义与意志自由主义、无政府主义和古典自由主义细细入扣，但它与功利主义(以及敦促政府调整最终状态的最终状态理论)是敌对的。

关怀原则 建立在传统伦理的基础上，认为自我和自我之间存在不可分割的关系的观点。这种观点强调关系的道德价值，并且把这种强调扩展到这些关系当中内在的责任，而不是像传统伦理那样强调权力。其代表人物是美国学者吉利根(Carol Gilligan，1936—)。

美德伦理学 表述和评价人的品格和行为的伦理科学。古希腊柏拉图(Platon，前427—前347)和亚里士多德(Aristotle，前384—前322)的美德伦理学家认为，人人都以幸福为追求的目标，幸福是人类追求的终极目的。如果能充分满足人的某方面的需求，他就是幸福的，但人类的需求较复杂，除了感觉和欲望之外，还需充分的发挥自身的潜能去选择和思考，否则他们的生活是不完满的。一个有机体是实现自身的潜能并发展成一个具体的存在和现实，这样的一个过程是非常自然的。这种演变的过程需要特定的条件，这些条件有：(1)人的幸福建立在特定的社会中，无论那个社会是家庭、家族、公司，还是政党。如果个人的成长依赖于这个社会，这个社会就是自然的。(2)人类幸福还建立于另外一个基础之上，那就是一个人要想幸福，其品德必须高尚。高尚的品德不是专指至仁至善的圣贤美德，而是指任何有助于实现人类某方面潜能的状态和条件。美德伦理学不仅关注工人权利和消费者保护之类的具体问题，也关注商业的意义和商业道德等宏观的问题。

奴仆领导 一种伦理管理模式和进行伦理决策的方法。这种方法的基础是，首先为他人服务，把他人，比如雇员、消费者、社区或其他利益相关者放在首要位置上。该方法已以一个人想为他人服务、把服务放在第一位这种自然情感为起点，接下来，自觉地选择是这个人“渴望领导”，领导关心他人，保证他人的需要得到满足。

黄金法则 即在完全相同的条件下，己所不欲，勿施于人；如果你以一种方式对待其他人，然而你在同一条件下却不愿接受同样的待遇，你就违背了这条定律。此法则是关于道德统一性的原则，并非用来对道德是非的评判，因此它并没有取代惯

常的道德规范。该原则要求人们的行为和愿望不能自相矛盾，它是检验道德统一性的一条准绳，如果违背了它，就违背了公平的精神和关心他人的道德实质。

文化相对主义 一种描述性的主张。即认为不同的文化具有不同的伦理实践，或者说在现实生活中，在一种文化中被认为是正确的伦理实践，到了另一种文化就可能被认为是错误的。因此，在文化相对论里，对和错可以通过对世界的考察来判断。

特殊利益群体 人们从多元社会变成一个有着特殊利益的社会过程中，所形成的代表社会方方面面（消费者、雇员、社区、自然环境、政府企业）利益的且具专业化的群体。每个群体都吸引一大批投身于该群体的追随者。由于这些群体各自致力于各自的追求，而且没有统一的目标，这就使得不得不与他们打交道的主要结构（比如企业）的活动变得复杂起来。

企业权力 在企业管理中，指对一种事态或一批人施加影响的能力或力量。就权力本身而论，有其积极的一面，也有消极的一面。在企业批评的背景下，权力是典型的被认为是遭到滥用的。企业肯定有很大权力，但它有没有滥用权力是一个需要加以仔细审视的问题。爱泼斯坦（Edwin M. Epstein）指出权力有4个层次：(1)宏观层次，是指由国家所有企业所组成的系统，即所有的企业组织，它们的权力来自于国家所有企业组织的集合规模和优势；(2)中观层次，是指公司群，它们共同致力于某一预想结果的产出，如提高价格、控制市场、控制购买者、提出一个问题以及通过和挫败立法等；(3)微观层次，是指某一大公司对权力或影响力的行使；(4)个人层次，是指企业领导个人行使的的权力。

企业社会责任 企业在决策制定追求自身利益的同时，也有义务采取措施，保护和促进社会整体的福利。企业社会责任所考虑的是由于企业对社会的影响而产生的问题，以及应该如何确立适当的伦理来约束公司和社会的关系。企业的社会责任要求企业必须超越把利润作为唯一目标的传统理念，强调要在生产过程中对人的价值的关注，强调对消费者、对环境、对社会的贡献。社会责任国际组织（SAI）颁布的“企业社会责任国际标准”（SA8000）对企业社会责任作了许多规定。

企业公民 指一个企业在社会上的公民形象。是企业将社会基本价值与日常商业实践、运作和政策相整合的行为方式。它反映了社会对企业的信心和信任的原因，是企业对承担或不承担某种社会责任的社会理性选择。其基本思想认为企业的成功与社会的健康和福利密切相关，因此，它会全面考虑企业对所有利益相关人的影响，包括雇员、客户、社区、供应商和自然环境。世界经济论坛认为，企业公民包括四个方面：(1)好的公司治理和道德价值，主要包括遵守法律、现存规则以及国际标准，防范腐败贿赂，包括道德行为准则问题、商业原则问题。(2)对人的责任，主要包括员工安全计划、就业机会均等、反对歧视、薪酬公平等。(3)对环境的责任，主要包括维护环境质量、使用清洁能源、共同应对气候变化和保护生物多样性等。(4)对社会发展的广义贡献，主要指广义的对社会和经济福利的贡献，比如传播国际标准、向贫困社区提供要素产品和服务（如水、能源、医药、教育和信息技术等），这些贡献在某些行业可能成为企业的核心战略的一部分，成为企业社会投资、慈善或者社区服务行动的一部分。

企业社会回应 一个企业对社会呼吁或需求的反应。它反映一个企业适应变化的社会状况的能力，是行动导向的企业社会责任。回应社会需求不只是决定做什么，还有怎么去做和管理上的问题，强调企业应把注意力集中在对更现实的环

境压力的有效回应上。

企业社会表现 一个商业组织的社会责任原则、社会响应过程、与企业社会关系有关的政策、计划和可观察到的结果的总和。企业的社会表现具有三个原则，即机构合法性、公共责任和管理决策尺度。机构合法性的原则表明，社会授予企业以合法的地位和权利，企业组织必须以对社会负责的方式运用这种权利；公共责任的原则是指企业组织应对其经营所产生的直接的和间接的社会后果责任；管理决策尺度的原则表明经理是道德实践者，其决策应该尽力为社会负责。响应社会感召和把握社会关系定位，是企业社会表现的第二个层面，它体现了企业行为的规范特征，将社会责任原则和行为结果联系起来，包括环境评估、利益相关者管理、问题管理等。

利益相关者 那些能够影响企业目标实现，或者能够被企业实现目标的过程影响的任何个人和群体。这一群体包括股东、雇员、顾客、供应商、社区、特殊利益群体、媒体，乃至整个社会或全体公众。

企业品行 有广义和狭义之分。广义含有企业社会责任、企业社会回应以及企业社会表现这三个概念。狭义是指体现在与企业相互影响的非营利组织、民众群体和其他利益相关者上的企业道德行为。

企业公共政策 企业从公众、社会及伦理方面对待其利益相关者以及行使其职责时所持有的态度、立场、战略和观点。

企业公共事务 企业用以使得企业公共政策正式化和制度化的管理过程。是企业的管理职能之一。着眼于检测和解释企业的非商业环境，并对企业这类环境的各个因素予以回应。作用在于缓冲和联系组织与其社会及政治环境之间的活动。

社会审计 用来系统地识别、衡量、监控及评价一个组织的社会活动、目标及计划的活动。是在把企业公共政策纳入战略管理的过程中，在控制战略阶段所用到的一种控制技术。

问题管理 企业为应对长期以来形成的，诸如雇员权利、性骚扰、产品安全、工作场所安全、工资低条件差、行贿和腐败、工作场所的抽烟、欺诈广告等社会伦理问题而产生的一种管理方式。其管理过程是：先是识别利益相关者环境中的问题；接着是分析这些问题与组织的关联性，并按有限予以回应的顺序列出这些问题；再者是制定出如何回应这些问题的计划；最后是进行回应并对回应结果予以控制。

危机管理 企业为针对突然发生的、难以预料的问题即危机所采取的一种管理方式。主要包括六个步骤：(1)避免危机的发生；(2)为危机管理做准备；(3)识别危机；(4)遏制危机；(5)解决危机；(6)从危机中受益。

伦理信念系统的冲突 企业的个人主义伦理和政府的集体主义伦理之间的冲突。两种类型的伦理系统的特征如下表所示：

企业信念特征	政府信念特征
个人主义伦理	集体主义伦理
对自身利益的最大让步	个人目标和利益服从集体目标和利益
使社会强加在个人身上的责任最小	使个人承担的责任最大，且不鼓励自身利益
强调个人不平等	强调个人平等

这两种伦理系统的冲突部分表明企业与政府的关系在本质上是冲突的。

管制 以政府的指令作为制度性措施明确地取代竞争的制度。目的是为了保证市场体系的良好运营机制。其代表人物是卡恩。它反映了市场中以下几个方面的问题：(1)有些人不愿意接受放任自由的市场运作体系，而希望通过政治程序采用强令手段来干预市场体系。同时，某

些团体可能更欢迎指令性的市场管制，因为这样更有利于保障资源配置的公平性。(2)工商企业和消费者共同构成了市场体系，对一部分人来说，市场体制的管制有助于改进市场的运行机制。(3)监管需要一定的机构来代表政府的行政和立法部门，负责法规的实施，这些机构的权利受到几个方面的限制，如程序限制和政治势力的限制等。

经济管制 政府为实现经济目标而采取的一种管制方式。属古典的或者传统的管制方式。用于在产业范围内，通过对经济或市场变量如价格、进入或退出市场、能够提供的服务种类等进行控制和影响，达到管制企业行为的目的。如美国1887年国会成立的负责管制铁路的州际商业委员会(ICC)、1940年成立的国内航空委员会(CAB)、1934年成立的联邦通信委员会(FCC)等。

社会管制 政府为实现社会目标而采取的一种管制方式。一种新的管制方式。管制的重点集中在企业对人们的影响上，强调作为雇员、消费者和公民角色的需要。如美国1972年成立的消费者产品安全委员会(CPSC)、1970年成立的环境保护管理局(EPA)等。

政治参与 企业参与各级政府的公共政策的形成和实施的过程。随着有关社会发展以及私营部门作出的决策由市场领域转向政治领域，像所有的利益集团一样，企业发现这一行为将越来越必要。

企业游说 某些国家的律师、政府事务专家、公共关系顾问、大型同业公会的工作人员、律师事务所、咨询公司为其企业客户进行的游说活动。主要从事以下方面的活动：(1)接近关键立法者；(2)监督立法；(3)与管制机构建立沟通渠道；(4)在出现意外立法时保护企业；(5)起草立法，策划精巧的广告活动和直接邮寄活动；(6)提供立法活动预期效果的问题报告；(7)在主要问题上与协会或公司沟通看法；(8)影响立法的结果；(9)支持各种集团可能有共同问题的公司联盟成立；(10)帮助国会议员再次当选；(11)组织民间游说。

民间游说 在某些国家里，指动员“民间”——那些受立法活动直接影响最大的公民个人进行政治活动的过程。这些公民是公司最大的潜在政治资源，虽然不能被命令或要求去参加政治活动，但却可能被说服和鼓励去这么做。

政治行动委员会 英文 Political Action Committee，缩写 PAC。企业利用金钱影响政府的一种组织形式。出现于20世纪70年代的美国，是美国1974年修改《联邦选举活动法》(FECA)的一个直接结果。企业可以将具有相近目的的个体(如企业、劳动者和其他特殊的利益集团)组织在一起，创建PAC来筹集资金，并且把这些资金捐献给候选人。

绿色价值观 亦称“环境价值观”。企业伦理中环境伦理所需坚持的价值观。其主要观点有：(1)把地球放在首位：尊重自然的生命支持系统。(2)在限定的范围内生活：无限的扩张将适得其反。(3)从足够的角度进行思考：“足够”必须代替“更多”。(4)轻轻行走：寻求富有效率的共存而不是统治。(5)对多样化进行保护：促进环境和文化的多样化。(6)尊重人类后代的权利：为后代节约。(7)依自然的方式进行设计：尊重长期的稳定的模式。(8)把事物保持合理的份额：在人造体系中人的规模。(9)平衡权利与责任：社会具有这个价值。(10)分权与民主：本地化和参与性。(11)仔细行走：技术能够带来不可预测的结果。(12)不好的方法产生不好的后果：怎样做和做什么样同样重要。

环境价值观 即“绿色价值观”。

志愿者活动 企业鼓励其员工积极参与服务社区等的自愿活动。这些活动主要包括：通过物品、奖励、奖状进行认可；

关于社区自愿集会的宣传品;董事会成员资格(鼓励高级行政人员服务于董事会);包含多种自愿者参与的公司赞助的项目等。

以公众为目的的伙伴关系 为同时实现经济目的和慈善目的,营利性企业和非营利性企业形成的双方互利合作的伙伴关系。是企业对财政目标和社会目标不断趋于一致的情况下的反应。如3M公司和明尼苏达大学、麦当劳与佐治亚技术学院之间的合作。此种伙伴关系的主要形式有战略慈善活动和与慈善事业相关的营销活动。

战略慈善活动 使公司捐赠和其他慈善行为与企业所有的使命和目标最佳匹配的一种方式。这意味着企业对什么是全部的使命或目标有一些了解,这种了解能够清楚地解释其使命或目标。因此,这种捐赠活动的目的是为了获得企业的经济成功。常见的方式是把慈善计划同企业的努力结成紧密的联盟。

慈善事业标志活动 企业同慈善机构为了双方可能获得的极大利益而联合起来的一种独特营销活动或形式。这种形式关注于公司与顾客的长期承诺,同公司的业务线和目标顾客更为直接相关。如某公司的目标顾客是女性,因此设立了一个项目,以提高大众对乳腺癌这种主要影响女性的疾病的认识。公司为该项目筹集资金,向低收入的妇女提供教育和免费检查;出售带有粉丝带标记的产品,然后公司把这些产品的销售收入捐赠给非营利性项目和大学项目。

雇佣歧视 雇主依据与工作能力无关的某些特征来区别对待某些雇员和求职者的行为。这种行为有违法律的意图。根据传统的雇佣自由信条,除非合同或法律约束,否则雇主可以出于任何理由或根本毫无理由而作出雇佣或者辞退的决定。

差别待遇 根据种族、肤色、宗教信仰、性别或国籍的不同来区别对待人们的行为。例如,拒绝考虑黑人承担一项工作,为相同的工作向妇女支付比男子更低的工资,支持以种族或性别为前提的任何决策规则等。属不公平或歧视待遇。

差别后果 一种行为所导致的不公平的结果,或者说这种结果带有歧视或差别待遇的痕迹。如在对待少数民族的雇佣活动中,测试显示所雇佣或提升的少数民族的数量少于按照少数民族数量比例计算所应期望的人数,那么这就产生了对少数民族负面的或者不公平的后果,而不论产生这种后果的行为是无意的还是有意的。但如果雇主能够证明产生这种后果的决策和程序是一种商业活动需要或工作需要,则认为这种政策和程序是允许存在的。

性骚扰 滥用职权从雇员身上攫取性满足或者由于雇员的性别而给他或她带来不适或者侮辱。性骚扰具有法律和道德的双层含义。在法律的角度上,是性别歧视的一种形式;在道德的角度上,是指上级利用职权实施胁迫行为,以强迫下属为其提供性满足。1987年由梅(May)和休斯(Hughes)提出。这一定义可以得到合理的扩展,适用到由于员工性别而实施的带有蔑视或侮辱性质的胁迫行为。

扶持行动 亦称"扶持行动计划"。为增加某些群体在某些组织地位的代表性所作的努力。这些群体长期以来被排斥在这些组织之外或者没有机会被提升到这样的岗位。有些职位在传统上一直排斥某些群体,即使他们申请这些职位也会受到百般阻挠。扶持行动计划即根据这一现象而产生。扶持行动来源于人们对正义的呼吁以及国家对就业和教育机会平等所作出的承诺。根据通常的原理,各种人群的就业机会从根本上是平等的。因此,如果某一群体中从事某一职业或专业的比率远小于这一职业或专业在人口中所占的比率,那么有可能是因为那个群体的成员曾在过去受到歧视。

扶持行动计划 即“扶持行动”。

反向歧视 由于在对少数民族、妇女或其他任何弱势群体给予任何形式的优先权时,可能会对其他的多数群体的人造成歧视。被认为是由于扶持行动所导致。

盖洛普民意调查 盖洛普公司定期对公众、对社会和政治问题的态度所作的调查,定期考查公众对企业经理人员和其他专业人员伦理的见解。盖洛普民意调查是一种观点的民意测验,它常常被各大媒体用于代表民意的一种表现方式。这种民意调查是根据发明者、美国统计学家盖洛普(George Horace Gallup,1901—1984)的名字命名的。这种民意调查的特点是用简单的随机取样法并且试图把偏差度保持在最低。

运 筹 学

运筹学 运用科学的方法(如分析、试验、量化等)来决定如何最佳地运营和设计各种系统的一门学科。"运筹学"一词在英国称为 Operational Research,在美国称为 Operations Research(缩写 O. R.),原意是军事上的"作战研究"。中国最初译之为"运用学"。后有学者认为 Operations Research 的含义已扩展到许多筹划问题的探讨,运用学已不能包含其内容,故改译为"运筹学",以概括运用与筹划两方面的内容。在汉语里,"运筹"两字源于《史记》中汉高祖刘邦对张良的评价"运筹帷幄中,决胜千里外"一语,表明它与军事作战有关。此外运筹学思想在中国古代文献中也有不少记载,例如田忌赛马和丁渭主持皇宫的修复等事。1938 年 7 月,英国波德赛(Bawdsey)雷达站的负责人罗伊(Albert Percival Rowe,1898—1976)提出就来自不同雷达站的信息以及雷达站同整个防空作战系统的协调配合问题进行研究,并用"Operational Research"一词加以描述,为"运筹学"一词使用之始。作为一门学科,运筹学则始于 20 世纪 40 年代的第二次世界大战。战后,英国、美国和加拿大的部分运筹学工作者试图将他们在战争中取得的经验和知识转到民用生产中去。由此英国先出现了"运筹学俱乐部",1950 年出版了第一份运筹学杂志,并于 1953 年成立了英国运筹学学会;在美国,于 1952 年成立美国运筹学学会。1959 年成立了国际运筹学联盟(International Federation of Operational Research Societies,IFORS)。中国运筹学学会成立于 1980 年,1982 年加入 IFORS,并于该年创办了《运筹学杂志》,1997 年更名《运筹学学报》。运筹学主要研究集中于建模和算法,有的问题中由于出现的变量数甚至要达到上百万,传统的数学手段已无能为力,必须发展新的算法。1939 年苏联数学家康托洛维奇(Леонид Витальевич Канторович,1912—1986)在《生产组织与计划中的数学方法》报告中,提出了求解大型特殊极值问题的"解乘数法"。1947 年丹齐格(George Bernard Dantzig,1914—2005)在研究美国空军资源的优化配置时提出了线性规划及其通用解法——单纯形法。50 年代初电子计算机求解线性规划获得成功。1951 年莫尔斯(Philip McCord Morse,1903—1985)和金博尔(George Elbert Kimball,1906—1967)合著出版了《运筹学方法》。这些研究成果标志着运筹学这门学科基本形成。由于生产实际中出现的问题的多样性,运筹学中所使用的方法也随之而逐渐发展成为许多相对独立的分支学科,主要有线性规划、非线性规划、整数规划、目标规划、动态规划、随机规划、图与网络分析、存贮论、排队论、对策论和决策论等。运筹学解决问题的过程为:(1)提出问题:认清问题;(2)寻求可行方案:建模、求解;(3)确定评估目标及方案的标准或方法、途径;(4)评估各个方案:解的检验、灵敏性分析等;(5)选择最优方案:决策;(6)方案实施:回到实践中;(7)后评估:考察问题是否得到完满解决。20 世纪 80 年代以来运筹学在理论和应用方面有了较大发展,尤其在经济管理系统,运用运筹学原理,能够统筹安排人力、物力、财力等资源,为决策者提供

最优方案，实现最有效的管理。故有人把运筹学称之为“将事情做得更好的科学”(Science of Better)。

数学规划

数学规划 研究在一些给定的条件之下，求所考察函数在某种意义下的极值(极小或极大)问题。研究数学规划的目的是要设计一些应用面广、容易编制计算机程序和收敛速度快的求解算法。一个极小化的数学规划问题可表示为：

$$\min f(x), \tag{1}$$

$$\text{s.t. } g_i(x) \geqslant 0, i=1,\cdots,l, \tag{2}$$

$$h_j(x)=0, j=1,\cdots,m, \tag{3}$$

其中，向量 x 为决策变量，$f(x)$ 是目标函数，s. t. 是英语 subject to 的缩写，表示“约束条件为”。在满足约束条件(2)和(3)的所有点中，求函数 $f(x)$ 的极小点和极小值，该问题叫做关于函数 $f(x)$ 的有约束极小化问题，或有约束最优化问题。若对变量无约束，则问题表述为 $\min f(x)$，称之为关于函数 $f(x)$ 的无约束极小化问题，或无约束最优化问题。数学规划这一术语是1950年前后由多夫曼(Robert Dorfman，1916—2002)提出。主要分支有线性规划、非线性规划、整数规划、动态规划、多目标规划、几何规划、随机规划等。主要研究内容有最优性条件、对偶理论和算法理论。

统筹法 一种安排工作进程的数学方法。指在制定计划和进行管理时统筹兼顾、合理安排的方法。产生于20世纪50年代，在美国称为项目计划评审技术(Program Evaluation and Review Technique，PERT)和关键路线法(Critical Path Method，CPM)。1964年，数学家华罗庚(1910—1985)在中国推广这种科学方法，并根据其主要特点——统筹安排，定名为统筹法。统筹法以数学为工具，通过网络的形式，进行数量分析，实施控制和调整，增强计划的科学性、有效性，达到省时、省力、减少消耗的目的。统筹法实用范围极为广泛，在企业管理和基本建设中，以及关系复杂的科研项目的组织和管理中都可以应用。

最优化问题 从一个问题的所有可能的备选方案中，选择出依某种指标来说是最优的解决方案。从数学上说，最优化是研究在一个给定的集合 S 上泛函 $J(u)$ 的极小化或极大化问题：

$$\min_{u\in S} J(u) \text{ 或 } \max_{u\in S} J(u)。$$

广义上，最优化包括数学规划、图和网络、组合最优化、库存论、决策论、排队论、最优控制等。狭义上，最优化仅指数学规划。最优化方法广泛应用于生产管理、经济规划、工程设计、系统控制等领域。研究最优化问题历史悠久。古希腊数学家阿基米德(Archimedes，前287—前212)就曾证明了已知周长，圆所包围的面积最大的等周问题。中国古代城堡是方形的，这是因为给定周长时，正方形是包围面积最大的四边形。最优化问题可分为五类：(1)无约束和约束最优化问题(没有约束条件限制的，为无约束最优化问题；有约束条件的，为约束最优化问题)。(2)确定型和随机型最优化问题(若每个决策变量取值是确定的，为确定型最优化问题；若某些决策变量取值是不确定的，但已知决策变量取某值而服从一定的概率分布，为随机型最优化问题)。(3)线性和非线性最优化问题(如果目标函数和所有约束条件中的函数都是决策变量的线性函数，为线性最优化问题；如果目标函数或约束条件中至少有一个是决策变量的非线性函数，为非线性最优化问题)。(4)静态和动态最优化问题(如果最优化问题的解不随时间而变，为静态最优化问题；若问题的解随时间而变化，为动态最优化问题)。(5)单目标和多目标最优化问题(如果问

题中只含有一个数值目标函数，为单目标最优化问题；若问题中的目标函数多于一个，为多目标最优化问题）。

无约束最优化问题 见“最优化问题”。

约束最优化问题 见“最优化问题”。

确定型最优化问题 见“最优化问题”。

随机型最优化问题 见“最优化问题”。

线性最优化问题 见“最优化问题”。

非线性最优化问题 见“最优化问题”。

静态最优化问题 见“最优化问题”。

动态最优化问题 见“最优化问题”。

单目标最优化问题 见“最优化问题”。

多目标最优化问题 见“最优化问题”。

组合最优化问题 在给定有限集合的所有具某些特性的子集簇中，寻找使某种指标达到最优的子集的问题。依据问题的性质，包括有排序问题、匹配问题和网络流问题等。组合最优化的特点是：多数问题属于所谓的 NP（Nondeterministic Polynomial，非多项式算法）完全问题，即对该问题基本上不存在一种算法，使得当所有的具体问题的变量和约束条件的数目两者之和甚大时，可以在容许时间（即所谓的多项式时间）之内给出所要的解。由于这类问题在生产实际中经常出现，不能予以忽视，于是出现了两类解决问题的途径：一类是所谓的直观算法，另一类是近似算法。随着组合最优化研究的进展，一些数学分支，如组合数学、拟阵和广义拟阵以及图论等，也相应地得到新的发展。

网络最优化问题 一类特殊的组合最优化问题。应用图论理论，通过网络的拓扑结构及其性质，对网络进行研究，并且以计算机算法寻求网络中的最短路、最大流等。

组合最优化方法 求解组合最优化问题的方法。一般地，对于不同类的组合最优化问题，对应着不同的求解方法。判定一个组合最优化方法好坏的主要标准是运算次数。用 n 表示某一组合最优化问题的规模。$P(n)$ 表示在对方法影响最坏的情况下所需的运算次数。若 $P(n)$ 是 n 的多项式函数，则称该方法是多项式算法。凡能用多项式算法求解的问题都称为 P（Polynomial）问题。有一类问题称为 NP（Nondeterministic Polynomial，非多项式算法）完全问题，若这类组合最优化问题具有如下特点：(1) 它们都未找到多项式算法；(2) 如果对其中某一问题存在多项式算法，那么此类中的所有问题也都有多项式算法。已发现有成千的组合最优化问题属于 NP 完全问题。为求解该类中的问题，人们往往采用“启发式”方法。这些方法一般地不能保证求得问题的最优解，但常能得到较好的近似解。

随机规划 含有随机变量的数学规划问题。由于随机现象广泛存在，随机规划问题在许多领域出现，特别在管理科学、环境科学、水利、农业等方面有广泛的应用。用不同的原则处理数学规划问题中的随机变量，导致不同类型的随机规划问题，主要有分布问题、多阶段有补偿问题和概率约束规划问题。由于随机变量的介入，这些问题都比较复杂而不易求解。因此，这一学科的发展既依赖于、也推动了一般数学规划理论的发展。随机规划出现于 20 世纪 50 年代。最初由丹齐格（George Bernard Dantzig，1914—2005）和查恩斯（Abraham Charnes，1917—1992）建立了几种随机规划模型。60 年代末，贝雷模（B. Bereamu）研究了分布问题解的公式，韦茨（R. Wets）刻画了二阶段问题目标函数的性质，普里考帕（Andras Prekopa）对概率约束规划可行解的凸性作了研究，他们的工作为随机规划奠定了理论基础。求解随机规划问题的方法有卡尔（Peter Kall，1939— ）的逼近方法和厄莫里叶夫（Yuri Ermoliev）的随机拟次梯度法等。

优选法 亦称“试验最优化方法”。一类实用的直接最优化方法。对于生产和科研中的选优问题，利用数学原理，合理

地安排试验点，使之较快地找到最优点或近似最优点的一类方法。研究优选法的学科称为优选学。优选法中比较成熟和著名的方法是解决单因素选优问题的斐波纳奇法和近似黄金分割法。在目标为单峰函数的条件下，这两种方法在减少试验次数方面是最优的方法。此外还有“时延”的试验方法、布尔察诺法等。华尔特(Douglass J. Wilde)把优选法分为两类：一类是消去法，即通过试验将最优值所在的范围逐步缩小，直到要求的精度为止；另一类是爬山法，如爬山一样，从已知的信息逐步向更佳的方向移动，使目标函数值逐步上升(对极大化问题)，直到不能再改进目标值为止。单因素优选法的核心是比较与鉴别。黄金分割法和斐波纳奇法的比较对象是两个试验点上的试验结果；对分法的比较对象是试验点上的试验结果与标准；分批试验法的比较对象是每批试验中的所有试验结果；爬山法的比较对象是前后两个试验点上的试验结果。1970年起，数学家华罗庚(1910—1985)在中国推广了优选法。参见“斐波纳奇法”、“黄金分割法”。

试验最优化方法 即“优选法”。

消去法 见“优选法”。

爬山法 见“优选法”。

选优问题 选择有关因素的最优(佳)点的问题。在生产实践和科学实验中，人们为达到优质、高产、低消耗等目的，需要对有关因素的最优(佳)点进行选择。

决策变量 数学规划问题中要确定的变量。它是由决策者决定和控制的可以用数量表示的方案等。

目标函数 数学规划问题中要求在一定条件下极小化(或极大化)的函数。它是决策变量的函数，一般地，它是问题中变量的单值实值函数。在多目标规划中，它是变量的向量值函数。

约束条件 数学规划问题中决策变量必须满足的条件。用等式表示的称为等式约束条件，用不等式表示的称为不等式约束条件。

可行解 数学规划问题中满足所有约束条件的解(点)。

可行域 数学规划中所有的可行解组成的集合。一个数学规划问题的可行域可以是有界的，也可以是无界的。

最优解 数学规划问题中使目标函数取最小值(对极大化问题取最大值)的可行解。

线性规划 目标函数是变量的线性函数，并且约束条件可用变量的某些线性等式和(或)不等式的数学规划问题。它的数学模型为：求决策变量 $x_j(j=1,2,\cdots,n)$，满足

$$\begin{cases}\max(\min)\ c_1x_1+c_2x_2+\cdots+c_nx_n,\\ \text{s.t. } a_{11}x_1+a_{12}x_2+\cdots+a_{1n}x_n\leqslant(\text{或}=,\ \text{或}\geqslant)b_1,\\ \quad a_{21}x_1+a_{22}x_2+\cdots+a_{2n}x_n\leqslant(\text{或}=,\ \text{或}\geqslant)b_2,\\ \quad \cdots\cdots\\ \quad a_{m1}x_1+a_{m2}x_2+\cdots+a_{mn}x_n\leqslant(\text{或}=,\ \text{或}\geqslant)b_m,\\ \quad x_1,x_2,\cdots,x_n\geqslant 0,\end{cases}$$

其中 $c_j,b_i,a_{ij}(i=1,2,\cdots,m;j=1,2,\cdots,n)$ 为常数。符号 s. t. 为英语 subject to 的缩写，表示“约束条件为”。苏联数学家康托洛维奇(Леонид Витальевич Канторович，1912—1986)等人在20世纪30年代开始研究线性规划；40年代后丹齐格(George Bernard Dantzig，1914—2005)给出线性规划的有效解法——单纯形法，奠定了线性规划的理论基础。对于求解线性规划问题，现今已有了改良的单纯形法、内点法等可以处理超大型模型的算法。由于很多数学规划的求解最终可归结为线性规划的求解，所以有关线性规划问题的建模、求解和应用研究构成了运筹学中一个重要的、应用最为广泛的分支，它不但被应用于企业规划、工农业生产管理决策等方面，还应用于经济管理等科学领域。其典型问题有运输问题、生产计划问题、下料问题、混合配料问题等。

线性规划的标准型 线性规划模型的标准形式。其主要特征为:(1)目标函数为极大化类型;(2)所有的约束条件都是等式;(3)所有约束方程右端的常数都是非负的;(4)所有决策变量都是非负的。其数学表示式为:

$$\begin{cases}\max c_1x_1+c_2x_2+\cdots+c_nx_n,\\ \text{s.t. } a_{11}x_1+a_{12}x_2+\cdots+a_{1n}x_n=b_1,\\ \quad a_{21}x_1+a_{22}x_2+\cdots+a_{2n}x_n=b_2,\\ \quad \cdots\cdots\\ \quad a_{m1}x_1+a_{m2}x_2+\cdots+a_{mn}x_n=b_m,\\ \quad x_j\geqslant 0 \quad (j=1,2,\cdots,n),\end{cases}$$

其中,$c_j,b_i,a_{ij}(i=1,2,\cdots,m;j=1,2,\cdots,n)$为常数,$b_i\geqslant 0(i=1,2,\cdots,m)$。上述表示式可缩写成:

$$\begin{cases}\max \quad \sum_{j=1}^{n}c_jx_j,\\ \text{s.t.} \quad \sum_{j=1}^{n}a_{ij}x_j=b_i \ (i=1,2,\cdots,m),\\ \quad x_j\geqslant 0 \qquad (j=1,2,\cdots,n),\end{cases}$$

其中 $b_i\geqslant 0\ (i=1,2,\cdots,m)$。

松弛变量 当把线性规划问题化为标准型时,原小于等于不等式约束条件中引入的新的非负变量。当第 i 个约束条件为

$$a_{i1}x_1+a_{i2}x_2+\cdots+a_{in}x_n\leqslant b_i,$$

其中,$b_i,a_{ij}(i=1,2,\cdots,m;j=1,2,\cdots,n)$为常数,$x_j$ 为决策变量。在不等式的左端加上变量 x_{n+i},使之成为

$$a_{i1}x_1+a_{i2}x_2+\cdots+a_{in}x_n+x_{n+i}=b_i,$$

则 x_{n+i}为松弛变量。松弛变量始终保持非负值,它在最优解中的数值提供了极其有用的分析资料。

剩余变量 当把线性规划问题化为标准型时,原大于等于不等式约束条件中引入新的非负变量。当不等式约束条件为

$$a_{i1}x_1+a_{i2}x_2+\cdots+a_{in}x_n\geqslant b_i,$$

在不等式的左端减去变量 x_{n+i},使之成为

$$a_{i1}x_1+a_{i2}x_2+\cdots+a_{in}x_n-x_{n+i}=b_i,$$

则 x_{n+i}为剩余变量。剩余变量取非负值。

图解法 用作图来求解仅含两个变量的线性规划问题的一种方法。只含两个变量的线性规划问题,由约束条件确定的可行域可以在二维平面上表示出来。按照一定规则,在可行域上移动目标函数的等值线,从而得到线性规划问题的最优解。这里的可行域是凸区域,最优解必在可行域的某个顶点上达到。线性规划问题的求解最终可能会出现下列四种情况:(1)有唯一最优解;(2)有无穷多最优解;(3)无界解;(4)无可行解。

单纯形 一种几何形体。在 n 维空间中,由不处于同一$(n-1)$维超平面上的$(n+1)$个点生成的凸多面体。例如,一维空间中的线段、二维空间中的三角形、三维空间中的四面体等几何形体都是单纯形。

基变量 对于线性规划问题

$$\begin{aligned}&\min c^T\boldsymbol{x},\\ &\text{s.t. } A\boldsymbol{x}=\boldsymbol{b},\\ &\boldsymbol{x}\geqslant\boldsymbol{0},\end{aligned}$$

其中 $m\leqslant n$,且 $m\times n$ 矩阵 A 的秩为 m。由矩阵 A 的 m 个线性无关的列向量组成的 m 阶方阵,记为 B,称之为基。一个基相应的变量 $\boldsymbol{x}$ 中的 m 个分量,叫做基变量,记为 $\boldsymbol{x}_B(\in R^m)$。

单纯形表 利用单纯形法求解线性规划问题过程中的数据表。为了计算方便,单纯形法的迭代计算可以在一张数据表上进行,这张数据表被称为对应于初始可行基 B 的单纯形表,记为 $T(B)$。不妨假设约束条件系数矩阵的秩为 m,$x_1,x_2,\cdots,x_m$ 为基变量。此表是这样得到的:依据线性规划的典式,把目标函数改写为

$$-f_0+\sum_{j=1}^{n}r_jx_j=-f_0(\text{其中 } r_1=r_2=\cdots=r_m=0),$$

并将约束条件中基变量的系数矩阵经过初等变换变成单位阵,于是有新的方程组,把这个方程组的系数与常数填入表中,便得如下的单纯形表 $T(B)$:

$c_j \rightarrow$			c_1	c_2	$\cdots$	c_m	c_{m+1}	c_{m+2}	$\cdots$	c_n	θ_i
c_B	x_B	$\bar{b}$	x_1	x_2	$\cdots$	x_m	x_{m+1}	x_{m+2}	$\cdots$	x_n	
c_1	x_1	b_1	1	0	$\cdots$	0	a_{1m+1}	a_{1m+2}	$\cdots$	a_{1n}	
c_2	x_2	b_2	0	1	$\cdots$	0	a_{2m+1}	a_{2m+2}	$\cdots$	a_{2n}	
$\vdots$	$\vdots$	$\vdots$	$\vdots$	$\vdots$	$\ddots$	$\vdots$	$\vdots$	$\vdots$		$\vdots$	
c_m	x_m	b_m	0	0	$\cdots$	1	a_{mm+1}	a_{mm+2}	$\cdots$	a_{mn}	
	$-f_0$	$-f_0$	0	0	$\cdots$	0	r_{m+1}	r_{m+2}	$\cdots$	r_n	$-r_j$

单纯形法 由丹齐格(George Bernard Dantzig,1914—2005)于1947年提出来的求解线性规划问题的基本方法。方法的基本思路是:根据线性规划问题的标准型形式,从可行域中一个基本可行解开始,转换到另一个相邻基本可行解,并且使目标函数的值逐步增大;当检验数满足一定条件时,就得到了该线性规划问题的最优解。由于线性规划问题仅有有限个基本可行解,所以如不出现循环,全部迭代过程可在有限次内终止。此时,或者已得到问题的最优解,或者判定问题无有限最优解。单纯形法的计算步骤如下:第一步:求初始基本可行解,列出单纯形表。第二步:最优性检验,若检验得到原线性规划的最优解或得到原问题目标函数值无界,算法终止;否则转下一步。第三步:从一个基本可行解转换到相邻的目标函数值更大的基本可行解,列出新的单纯形表。主要分三步:确定换入基的变量;确定换出基的变量;经过换基迭代到新的基本可行解。转向第二步。

退化的线性规划问题 单纯形表中的基本可行解中出现一个或多个基变量等于零时,或者按最小比值来确定换出基的变量时,存在两个以上相同最小比值的线性规划问题。出现的原因是模型中存在多余的约束,使多个基本可行解对应统一顶点。这时有可能出现单纯形法迭代的循环。

摄动法 避免单纯形法在求解线性规划问题过程中出现循环的一种方法。由查恩斯(Abraham Charnes,1917—1992)于1952年提出,基本思路是:设 $\boldsymbol{B}=(P_1,P_2,\cdots,P_m)$ 和 x_B 分别是线性规划问题的一个可行基和基本可行解,则有 $P_1x_1+P_2x_2+\cdots+P_mx_m=b$。若 x_B 是退化的基本可行解,它的基变量中 $x_i(i=1,2,\cdots,m)$ 就有等于0的。若对 b 能作一个微小的变动,使系数 $P_j(j=1,2,\cdots,m)$ 全部是正的,则 x_B 就变成非退化的。若变动 b 使得所有的可行基都具有上述性质,则这个变动 b 以后的线性规划问题就是非退化的,从而可以用单纯形法在有限次迭代后得到解,然后再把 b 变回来,得到原问题的最优解。

摄动问题 指对线性规划问题的约束条件进行微小变动后得到的新的线性规划问题。即在常数项 b_i 后面加上 $a_{i1}\varepsilon+a_{i2}\varepsilon^2+\cdots+a_{in}\varepsilon^n$,得到一个新的线性规划问题。这里 ε 是一个充分小的正数,ε^j 表示 ε 的 j 次方。利用单纯形法求解,不会出现循环,并且不用找出 ε,只要让 ε 充分小就可以了。在 ε 充分小时,令任一基本可行解中的 ε 等于0,就得到原线性规划问题的一个基本可行解。若没有可行解,则原线性规划问题也没有可行解。在迭代过程中,ε^j 的系数在单纯形表上都出现,不用单独找;选择出基变量也可以在单纯表上进行。找初始基本可行解的方法是:先找原线性规划问题的初始基本可行解,然后把变量的下标换一下即可。

布兰德规则 一种用单纯形法求解线性规划问题时避免循环的方法。在换基迭代中,选取与下标最小的正检验数 r_s 相应的非基变量 x_s 为入基变量,其中 $s=\min\{j\mid r_j>0\}$;且当出现两个以上相同的最小比值 θ_i 时,选取下标最小的 θ_t 相应的基变量 x_t 为出基变量,其中

$$t=\min\left\{r\,\middle|\,\theta_r=\min\left\{\frac{b_i}{a_{is}}\,\middle|\,a_{is}>0,1\leqslant i\leqslant m\right\}\right\}。$$

由布兰德(Robert Gary Bland)于1977年提出。此方法比较简单,在国际上受到很多人的重视,有利于在计算机上施行。

人工变量 求解线性规划问题时人为

加入的变量。用单纯形法求解线性规划问题时，都必须在具有初始基本可行基的条件下进行的，但约束方程组的系数矩阵 A 中所含的单位向量常常不足 m 个，此时可加入若干（至多 m）个新变量，称这些新变量为人工变量。如设(LP)为

$$\begin{cases}\max c_1x_1+c_2x_2+\cdots+c_nx_n,\\ \text{s.t. } a_{11}x_1+a_{12}x_2+\cdots a_{1n}x_n=b_1,\\ \quad a_{21}x_1+a_{22}x_2+\cdots a_{2n}x_n=b_2,\\ \quad \cdots\cdots\\ \quad a_{m1}x_1+a_{m2}x_2+\cdots a_{mn}x_n=b_m,\\ \quad x_j\geqslant 0\ (j=1,2,\cdots,n)。\end{cases} \tag{1}$$

其中 $b_i\geqslant 0(i=1,2,\cdots,m)$。引入新变量将(1)变为

$$\begin{cases}y_1+a_{11}x_1+a_{12}x_2+\cdots+a_{1n}x_n=b_1,\\ y_2+a_{21}x_1+a_{22}x_2+\cdots+a_{2n}x_n=b_2,\\ \cdots\cdots\\ y_m+a_{m1}x_1+a_{m2}x_2+\cdots+a_{mn}x_n=b_m,\\ x_j\geqslant 0, y_i\geqslant 0\ (i=1,2,\cdots,m; j=1,2,\cdots,n)。\end{cases} \tag{2}$$

称新变量 $y_1,y_2,\cdots,y_m$ 为人工变量。称约束条件(2)中的 $\boldsymbol{B}=(P_1,P_2,\cdots,P_m)$ 为人工基。原约束条件(1)中不包含人工变量 $y_1,y_2,\cdots,y_m$，方程组(1)和(2)是不等价的，仅当所有的人工变量 $y_1,y_2,\cdots,y_m$ 都等于0时，它们才等价。因此，必须在换基迭代中逐步将人工变量替换成非基变量，或使其值为0。

检验数 用单纯形法解决线性规划问题，检验数的计算公式为：

$$r_j=c_j-\sum_{i=1}^{m}c_ia_{ij}。$$

对求最大值的线性规划问题，如果单纯形表中所有的检验数小于等于零时，且基变量中不含人工变量时，单纯形表中的基可行解即为最优解。

基本可行解 对于线性规划问题

$$\min \boldsymbol{c}^T\boldsymbol{x}, \qquad (1)$$

$$\text{s.t. } \boldsymbol{Ax}=\boldsymbol{b}, \qquad (2)$$

$$\boldsymbol{x}\geqslant\boldsymbol{0}, \qquad (3)$$

其中 $m<n$，且 $m\times n$ 矩阵 A 的秩为 m。由矩阵 A 的 m 个线性无关的列向量组成的 m 阶方阵，记为 B，称之为基。式(2)对应的解 $\boldsymbol{x}_B=\boldsymbol{B}^{-1}\boldsymbol{B}, \boldsymbol{x}_N=\boldsymbol{0}$ 叫做基本解。若基本解满足条件(3)，即 $\boldsymbol{B}^{-1}\boldsymbol{B}\geqslant 0$，则称它为基本可行解。

大 M 法 寻找线性规划问题初始基可行解的一种方法。在线性规划问题的约束条件中加入人工变量后，要求在目标函数中相应地加入以 M 或 $-M$ 为系数的项。在极小化问题中，对人工变量赋于一个很大的正数 M 作为其系数；在极大化问题中，对人工变量赋于 $-M$ 作为其系数。应用单纯形法在改进目标函数的过程中，如果原问题存在最优解，必然使人工变量逐步变为非基变量，或使其值为0。否则，目标函数值将不可能达到最小或最大。在迭代过程中，若全部人工变量变成非基变量，则可把人工变量所在的列从单纯形表中删去，此时便找到原问题的一个初始基本可行解。若此基本可行解不是原问题的最优解，则继续迭代，直至求得最优解。

两阶段法 寻找线性规划问题初始基可行解的一种方法。把增加人工变量的线性规划问题分为两个阶段去求解。第一阶段是构造一个辅助的人工目标函数，即

$$\min Z=\sum_{i=1}^{m}y_i \text{或} \max Z'=\sum_{i=1}^{m}(-y_i)。$$

若原问题有可行解，则在本阶段的最终单纯形表中，必有 $Z=0$ 和 $y_i=0(1,2,\cdots,m)$，并使人工变量均为非基变量。此时，划去人工变量所在的列与人工目标函数所在的行，就得到原问题的初始可行基对应的单纯形表，进入第二阶段。否则，在第一阶段的某张表中必有 $Z\neq 0$，且人工变量中至少还有一个不为0的基变量。此时表明原问题无可行解，从而不必进行第二阶段，计算终止。第二阶段是在第一阶段得到的初始可行基对应的单纯形表的基础上，按原问题的目标函数进行换基迭代，直至求得原问题的最优解或判定无有

限最优解。有时在第一阶段的最终表中，有可能出现 $Z=0$，且在基变量中仍然含有一个或几个取值为0的人工变量（退化解）的情况。虽然现行基不可作为原问题的初始可行基，但此时，可继续进行一次或几次换基迭代，将基变量中的人工变量逐步替换为非基变量，而让不是人工变量的非基变量成为基变量。直至所有的人工变量均为非基变量时，才得到原问题的初始基本可行解，从而转入第二阶段。在大规模线性规划问题的求解中，通常采用两阶段法运算。

多项式算法 基本运算次数可控制在问题规模的多项式函数之内的算法。也即设 n 表示问题的规模（决策变量数、约束条件数、输入数码长度），$p(n)$ 表示对算法影响最坏的情况下所需的运算次数。若 $p(n)$ 是 n 的多项式函数，则称该算法是多项式算法或多项式时间算法。多项式算法的概念由匈牙利籍数学家埃德蒙德斯（Jack Edmonds，1934—　）于1965年提出。

椭球算法 一种求解线性规划问题的多项式算法。椭球算法是由朱丁（David B. Yudin）和内密洛夫斯基（Arkadi Nemirovskii，1947—　）在前人研究方法的基础上发展起来的，主要用来求解凸规划问题。后苏联数学家哈奇安（Леонид Генрихович Хачиян，1952—2005）用它来解具有整系数的线性不等式组，提出了求解线性规划问题的多项式算法。

哈奇安算法 一种求解线性规划问题的多项式算法。每次迭代以某点为中心，构造一个椭球，通过一系列椭球的迭代得到最优解。也即解“严格”整系数线性不等式组

$$\begin{cases} a_{11}x_1+a_{12}x_2+\cdots+a_{1n}x_n<b_1, \\ a_{21}x_1+a_{22}x_2+\cdots+a_{2n}x_n<b_2, \\ \cdots\cdots \\ a_{m1}x_1+a_{m2}x_2+\cdots+a_{mn}x_n<b_m \end{cases}$$

（a_{ij} 与 b_i 都是整数）的一种算法。求解线性规划问题的最优解，可以归结为解上述线性不等式组。哈奇安算法是一种迭代法，每迭代一次就以某一点 x^i 为中心，并依照一定规则构造一个椭球 E_i。第一个椭球 E_1 就是圆 $\|x\|<2^L$，它的中心 x^1 是原点。迭代过程就是从 $\{x^1,Q_1\}$ 得到 $\{x^2,Q_2\}$，再到 $\{x^3,Q_3\}\cdots$ 最多迭代 $6n^{2L}$ 次。这里

$$Q=2^{2L}I,$$

$$Q_{i+1}=\frac{n^2}{n^2-1}\left[Q_i-\frac{2}{n+1}\cdot\frac{(Q_iA_r^T)(Q_iA_r^T)^T}{(Q_iA_r^T)A_rQ_iA_r^T}\right],$$

L 是输入长度，n 是未知数的个数，A_r 是由 $A_rx^i\geqslant b_r$ 确定的，$(Q_iA_r^T)$ 是一个列向量。通过一系列椭球的迭代得到最优解。这一算法由苏联数学家哈奇安（Леонид Генрихович Хачиян，1952—2005）于1979年提出，1981年作了完整的证明。

卡马卡算法 一种求解线性规划问题的新的多项式算法。它是继哈奇安算法之后的又一种求解线性规划问题的多项式算法。这种算法的基本思路是：对线性规划问题

$$\begin{cases} \min c^T\boldsymbol{x}, \\ \text{s.t. } A\boldsymbol{x}=\boldsymbol{b}, \\ \quad \boldsymbol{x}\geqslant\boldsymbol{0}, \end{cases}$$

先定义一个势函数

$$f(x)=n\lg c^T\boldsymbol{x}-\sum_{j=1}^{n}\lg x_j,$$

其中 $\boldsymbol{x}=(x_1,x_2,\cdots,x_n)^T$；然后对势函数进行投影变换，并利用梯度投影方法使势函数的值下降，通过一系列这种运算，逐步逼近最优解。这一算法由美籍印度数学家卡马卡（Narendra Karmarkar，1957—　）于1984年提出，可解决大型问题。

对偶线性规划 与一线性规划（问题）相关的另一个线性规划（问题）。考虑线性规划问题（LP）：

$$\begin{cases} \max c^T\boldsymbol{x}, \\ \text{s.t. } A\boldsymbol{x}\leqslant\boldsymbol{b}, \\ \quad \boldsymbol{x}\geqslant\boldsymbol{0}, \end{cases}$$

以及与它相关的另一个线性规划问题(DLP):

$$\begin{cases}\min y^T b,\\ \text{s.t. } y^T A \geqslant c,\\ \quad y \geqslant 0,\end{cases}$$

称前一个问题为原规划(问题),后一个问题为前一个问题的对偶线性规划(问题)。它们互为对偶线性规划问题。最初由冯·诺伊曼(John von Neumann,1903—1957)于1947年提出,之后库恩(Harold William Kuhn,1925—)和塔克(Albert William Tucker,1905—1995)证明了对偶定理;哥德曼(Alan J. Goldman,1932—2010)和塔克于1956年比较系统地叙述了对偶规划的理论。对偶线性规划的经济意义在于:若原问题是利用有限资源安排最优生产方案,以获得最大总产值的线性规划问题,则它的对偶问题就是在相同资源的条件下,正确估计资源的使用价值,以达到支付最少费用的线性规划问题。简言之,若原问题为求解资源的最优配置问题,则对偶问题就是求解估价资源的使用价值问题。

对偶单纯形法 与单纯形法相类似的求解线性规划问题的迭代方法。求解是在对偶规划问题的可行解集合的极点上进行迭代的。从原问题的一个正则解出发,在保持对偶问题的解始终是可行解的前提下,经过换基迭代,逐步使正则解变成原问题的可行解,从而得到原问题的最优解。由勒姆克(C. E. Lemke)于1954年提出。对偶单纯形法的计算步骤如下:(1)引入松弛变量,把原问题化为标准型,列出初始单纯形表。(2)如果检验数全部非正,检查 b 列的各分量。若 b 列的各分量均非负,则得到原问题的最优解,计算终止;否则转入步骤(3)。(3)由 $\min\{i \mid b_i < 0\} = r$,确定对应的基变量 x_r 为出基变量。同时,检查 x_r 所在行的各系数 $a_{rj}(j=1,2,\cdots,n)$。若所有的 $b_{rj} \geqslant 0$,则原问题无可行解,计算终止;否则,由

$$s = \min\left\{t \;\middle|\; \theta_t = \min\left\{\frac{r_j}{a_{rj}} \middle| a_{rj} < 0, 1 \leqslant j \leqslant n\right\}\right\}$$

确定 a_{rs},相应的非基变量 x_s,为入基变量。(4)以 a_{rs} 为枢轴元,进行转轴,换基迭代得到新的单纯形表,并返回步骤(2)。

影子价格 在线性规划问题中约束条件常数项增加一个单位而产生的目标函数最优值的变化。如果约束条件常数项表示资源,目标函数最优值表示最优收益,则影子价格是指资源增加对最优收益发生的影响,所以又称资源的边际产出或资源的机会成本。它表示资源在最优产品组合时所能具有的潜在价值。设目标函数值的增量为 Δf^*,某项资源的增量为 Δb_i,则影子价格为

$$y_i^* = \frac{\Delta f^*}{\Delta b_i};$$

若以微分近似代替差分,则

$$y_i^* = \frac{\partial f^*}{\partial b_i}。$$

当 $\Delta b_i = 1$ 时,$y_i^* = \Delta f^*$,它表示资源 b_i 在最优决策下的边际价格。

灵敏度分析 考查线性规划问题的最优解对系数变化反应的灵敏程度。它是在保证现行最优基不变的前提下,充分利用已得到的结果,确定线性规划数学模型中的系数 c_j, a_{ij}, b_i 因受各种因素(政策变化、价格波动、运输能力、资源储备、工艺改进、设备更新等)影响而产生变化的允许范围,亦即考查系数变化是否影响基 B 的可行性和最优性。灵敏度分析可分以下四个方面:(1)目标函数中系数 c_j 发生变化,其他条件不变,确定 c_j 的允许变化范围;(2)常数项 b_i 发生变化,其他条件不变,确定 b_i 的允许变化范围;(3)系数矩阵 A 中某元素 a_{ij} 发生变化,其他条件不变,确定 a_{ij} 的允许变化范围;(4)添加或删除一个决策变量或一个新的约束条件。

参数线性规划 如果线性规划的数组

$a_{ij}, b_i, c_j (i=1,\cdots,m; j=1,\cdots,n)$中有些是参变量，则称此线性规划为参数线性规划。研究这些参数的变化对最优解产生怎样的影响。例如确定最优基本可行解的基变量发生变化的参数临界值，参数的变化对于目标函数最优值的影响等。由于实际问题提出的数学模型的精确度是相对的，而且往往还会随时发生一些变化，因此，参数线性规划的研究很有意义。生产中常出现一些问题，它们所涉及的一些输入信息随时间作微小变动时，目标函数的值可能随之引起大的变化。基于这种现象而产生的一个数学规划分支称为参数规划。其目的是研究当问题中出现参数时如何求解，以及解的性质和目标函数的值对于这些参数的依赖情况。

丹齐格-沃尔夫分解算法 求解可分解的大规模线性规划问题的一种算法。对于可分解的线性规划问题（称为母规划），可以分解成几个规模较小的子规划。分解算法的过程是从母规划的一个基可行解开始，作对应的乘数，并将母规划分解成几个子规划。通过解几个子规划来判断这一基可行解是否为最优的。若不是最优的，就利用单纯形法对母规划进行换基迭代，得到一个新的基可行解，再作相应的乘数……经有限次计算就可以得到母规划的最优解。这种把一个大规模的线性规划问题分解成几个有关系的规模较小的规划问题来计算的方法，最早是福特（Lester Randolph Ford，1927—　）和富尔克森（Delbert Ray Fulkerson，1924—1976）在解多种商品网络流时提出。丹齐格（George Bernard Dantzig，1914—2005）和沃尔夫（Philip Wolfe）在他们工作基础上提出求线性规划问题的分解算法。分解原理已成为解决大系统最优化问题的有力工具。

运输问题 一类特殊的线性规划问题。主要研究将物资从不同的产地运到不同的销地，在产量约束和满足销量的情况下，使得总运费最小的运输方案。运输问题在线性规划的实际应用方面占有很重要的地位。分为产销平衡运输问题和产销不平衡运输问题。运输问题的研究，出现在线性规划的一般理论和单纯形法之前，希契科克（Frank Lauren Hitchcock，1875—1957）、康托洛维奇（Леонид Витальевич Канторович，1912—1986）和库普曼斯（Tjalling Charles Koopmans，1910—1985）依次于1941年、1942年和1947年先后对此进行了研究，到1951年才由丹齐格（George Bernard Dantzig，1914—2005）把单纯形法用来解决运输问题。

表上作业法 用列表的方法求解线性规划问题中运输模型的计算方法。是将一般线性规划问题的单纯形法用到运输问题上，结合运输问题的特点而设计的。将各元素列成相关表，作为初始方案，然后采用检验数来验证这个方案，否则就要采用闭回路法、位势法或矩形法等方法进行调整，直至得到最优解。1951年丹齐格（George Bernard Dantzig，1914—2005）首先提出，至今仍是解决运输问题的主要方法之一。在电子计算机上用这种方法可以解决有几百个产地、几千个销地的运输问题。其步骤是：(1)用最小元素法制定初始方案。(2)求出检验数，判别方案是否最优。求检验数的方法有闭回路法、位势法和加圈法。(3)求出调整量，在闭回路上进行方案的调整。表上作业法的换基迭代，是在调运表上负检验数对应的空格所在的闭回路上进行。调整后，空格对应的非基变量值由零增到θ，成为新基可行解的基变量，而原方案中这条闭回路的第奇数次拐角点所对应的基变量值中有一个为零，改为空格，成为新基可行解中的非基变量。如果同时出现几个零，规定只将其中最上方那行的最左边出现的那个零改为空格，其他的零均要填上，仍以基变量对待。这就保证了其中填数的格子（即基变量）仍为$m+n-1$个。新方案

相应的总运费下降数值为对应于空格的检验数与调整数之积的绝对值。继续对新方案判别、调整，经过有限次直至所有的检验数都非负，便得出最优解。用表上作业法解运输问题，可能有多个最优解。

最小元素法 按照运费最小优先供应原则来确定运输问题初始调运方案的方法。具体的做法是：从运价表中观察最小的运价，在未被划去的运价中找最小运价，直到产量全部运完，需求量完全满足为止。在表上作业过程中，平衡表上每填一个数字，运价表上就划去一行或一列。产量大于销量时，运价表上划去列，销量大于产量时，则划去行。但由于最后一个数字要求平衡，即产量与销量相等，所以在调运表上填完最后一个数字时，在运价表上同时划去一行和一列，因而在调运表上共须填 $m+n-1$ 个数字，即 $m+n-1$ 个基变量。需要注意的是：有时在作业的中间过程中，产量与销量相等，这时只能划去一行或一列，不能同时都划去，另一行或另一列待以后在调运表中填写数字时再划去，且在调运表上填写数字“0”。这个零是基变量，取0值，这个格子要看成有数字的格子，不是空格，它与非基变量的空格不同，否则，会造成调运表中数字少于 $m+n-1$ 个。总之，任何一个平衡运输问题都可以用最小元素法求出一个初始可行解。又因运输问题的目标函数有下界（且不为负），所以平衡运输问题必有最优解。然而用最小元素法求得的初始方案不一定就是最优方案。

西北角法 一种求解运输问题初始方案的方法。方法是从平衡表的西北角开始确定初始方案。即在方格 (A_1,B_1) 中填入 (b_1,a_1) 的较小值，有两种可能：(1) 若 $b_1<a_1$，则把 (b_2,a_1-b_1) 的较小数填入 (A_1,B_2)。(2) 若 $b_1>a_1$，则把 (b_1,a_1-a_2) 的较小数填入 (A_2,B_1)。如此继续，直到表的东南角，把各地的产量全部运完为止，从而确定初始调运方案。

沃格尔法 对于每个供应地或销售地，均可由它到各销售地或到各供应地的单位运价中找出最小单位运价和次小单位运价，并称这两个单位运价之差为该供应地或销售地的罚数。若罚数的值不大，当不能按照最小单位运价安排运输所造成的运费损失不大；反之，如果罚数的值很大，不按照最小单位运价组织运输就会造成很大损失，故应尽量按照最小单位运价安排运输。这个算法由沃格尔（William R. Vogel，1941—2010）在1958年提出的。

指派问题 亦称“分派问题”、“分配问题”。运输问题的特殊情形，也是0-1规划的特殊情形。一般有：(1) 设有 n 项加工任务，需要分别安排在 m 台机器上进行加工（$m>n$），由于各机器的生产效率不同，应如何安排，以使总的加工时间最少（或收益最大）。(2) 把 m 个推销员分派到 n 个地方去推销产品（$m=n$），由于每人对不同地方的工作适应能力不同，如何分派，以使总效率最高。(3) 某工程有 m 个招标项目，现有 n 个公司进行投标（$m<n$），如果每个项目只能由一个公司担任，应如何选取投标的公司，使总费用最少（或总收益最大）。

分派问题 即“指派问题”。

分配问题 即“指派问题”。

多目标规划 研究多于一个的实值目标函数（向量目标函数）在给定约束条件下的极值（极大化或极小化）问题的数学规划。有限维极小化形式的多目标规划问题（VMP）表示为：

$$V-\min_{x\in X} f(x)=(f_1(x),f_2(x),\cdots,f_m(x))^T。$$

其中 $X\subset R^n$ 是约束集，$f:X\to R^m$ 是（m 维）向量目标函数，$V-\min$ 表示“向量极小化”。设VMP中的约束集由不等式约束和等式约束表示为

$$X=\left\{x\in R^n \left| \begin{array}{l} g_i(x)\leqslant 0, i=1,2,\cdots,p; \\ h_j(x)=0, j=1,2,\cdots,q \end{array} \right.\right\},$$

则VMP也记为

$$V-\begin{cases}\min(f_1(x),f_2(x),\cdots,f_m(x))^T,\\ \text{s.t. } g_i(x)\leqslant 0 \quad (i=1,2,\cdots,p),\\ \qquad h_j(x)=0 \quad (j=1,2,\cdots,q)。\end{cases}$$

若$f_k(x)(k=1,2,\cdots,m)$、$g_i(x)(i=1,2,\cdots,p)$和$h_j(x)(j=1,2,\cdots,q)$都是x的线性函数，则相应的问题称为多目标线性规划。若 VMP 的$f_k(x)(k=1,2,\cdots,m)$、$g_i(x)(i=1,2,\cdots,p)$和$h_j(x)(j=1,2,\cdots,q)$中有x的非线性函数，则称其为多目标非线性规划。在多目标规划的研究中，变量空间和目标空间均可不限于有限维的情况。对于这些空间是巴拿赫空间和拓扑向量空间的情形，已建有系统的数学理论。在19世纪末20世纪初的经济学领域，埃奇沃思(Francis Ysidro Edgeworth，1845—1926)和帕雷托(Vilfredo Pareto，1848—1923)就均衡竞争和福利经济进行了研究；康托(Georg Cantor，1845—1918)和豪斯多夫(Felix Hausdorff，1868—1942)创立的有序空间数学理论，则为多目标规划理论的形成提供了重要的研究工具。1951年，库普曼斯(Tjalling Charles Koopmans，1910—1985)结合数量经济的研究，给出多目标规划的一些基本概念和结果，引起人们的关注。1958年，赫维茨(Leonid Hurwicz，1917—2008)开始把对多目标规划问题的研究扩展到一般的抽象空间之后，使这一学科逐渐发展成为数学规划的一门具有系统数学理论的新分支。

多目标线性规划 见“多目标规划”。

多目标非线性规划 见“多目标规划”。

整数规划 决策变量全部或部分取整数值的数学规划问题。与组合最优化密切相关。其研究的特殊问题包括背包问题、固定费用问题、送货问题等。

割平面法 主要用于求解整数线性规划问题的一种方法。1958年由美国格莫理(Ralph Edward Gomory，1929—)提出。基本思路是：先不考虑整数性约束，求解相应的线性规划问题。若线性规划问题的最优解恰好是整数解，则此解即为整数规划问题的最优解。否则，就增加一个新的约束条件，称为割平面。割平面必须具有两条性质：(1)从线性规划问题的可行域中至少割掉目前的非整数最优解；(2)不割掉任何整数可行域，然后在缩小的可行域上继续解线性规划问题。重复以上作法，经有限次切割后，必可在缩小的可行域的一个整数极点上达到整数规划问题的最优解。

分支定界法 求解整数规划问题的一种方法。基本思路是：先不考虑整数性约束，解相应的线性规划问题。若线性规划问题的最优解满足整数性约束，则它就是整数规划问题的最优解。否则，就在不满足整数性约束的变量中，任选一个x_i，设它的值为b_i，分别增加约束条件$x_i\leqslant[b_i]$和$x_i\geqslant[b_i]+1$，于是线性规划问题的可行域被分成两个子域，中间割去了$[b_i]<x_i<[b_i]+1$部分，在这部分内不含有原整数规划问题的解。此时，原问题分解为两个子问题，称其为分支，它们相应的线性规划问题记为(1)和(2)。分别求解(1)和(2)，对于不满足原整数约束的问题，若需要，则按上述方法继续寻找新的分支，再求解它们相应的线性规划问题，直到不需要再分支。于是，在求得的整数解中找到原整数规划问题的最优解。在分支的同时，相应地确定了原问题的上界与下界，分支定界法因此而得名。在求解过程中，有些可行解已被全部隐含枚举了，因此分支定界法是一种隐式枚举法。分支定界法不仅适用于解纯整数规划问题，对于混合整数规划问题也有效，而且对于约束条件多的大型整数线性规划问题更有其优越性。

隐式枚举法 一种特殊的分支定界法。对0-1规划问题，利用变量只能取0或1的两个值的特性，进行分支定界，以达到最优解。通过变量的变换，使目标函数中的系数全为非正，首先令全部变量去0，得

到上界，若可行，这次解为最优解，计算终止；否则，有选择地指定其中某个变量为0或1，并把它们固定下来，将问题分解为两个子问题，然后分别对它们进行检验，或者停止分支，修改下界，或者把子问题再分支，直到分支到全部子问题，而以其中最大的下界值所对应的可行解为最优解。

背包问题 一种特殊的整数规划问题。在一个可携带物品重量限度一定的背包中如何放入不同重量的物品，使得背包中放入物品的价值最大。问题的具体表述如下：设可携带物品重量的限度为 a，n 种物品可供选择，这 n 种物品的编号为 $1,2,\cdots,n$。已知第 i 种物品每件重量为 w_i，其价值是携带数量 x_i 的函数 $c_i(x_i)$。那么此人应如何选择物品使携带物品的价值达到最大？问题的数学模型为：

$$\max f=\sum_{i=1}^{n}c_i(x_i),$$

$$\text{s.t.}\sum_{i=1}^{n}w_ix_i\leqslant a,$$

$x_i\geqslant 0$ 且为整数 $i=1,2,\cdots,n$。

投资问题 一种特殊的 0－1 整数规划问题。有 n 个投资项目可供选择，这里的 c_j 表示从第 j 项投资可得到的收益，a_{ij} 表示第 i 种资源用于第 j 项投资的数量，b_i 表示第 i 种资源的限量，目标是在各种资源不超过限量 b_i 的条件下，对哪些项目投资才使整个投资的总效益为最大？当问题中仅有一个不等式约束条件时，它就是背包问题。数学模型为：

$$\max\ \sum_{j=1}^{n}c_jx_j$$

$$\text{s.t.}\ \sum_{j=1}^{n}a_{ij}x_j\leqslant b_i\ (i=1,2,\cdots,m)$$

$$x_j=0\text{或}1\ (j=1,2,\cdots n)。$$

投资选择问题 一类特殊的 0－1 整数规划问题。将一定数量的资源分配到不同的投资项目中去，在若干种可行的投资方案中作出选择，以使投资的效益最大的问题。用 $x_j=0$ 表示不对第 j 个项目进行投资，$x_j=1$ 表示对第 j 个项目进行投资，其数学模型参见“投资问题”。若在投资的 n 个项目中有 k 个是相互排斥的，则在“投资问题”的数学模型中添加新的约束条件：$\sum_{j=1}^{k}x_j\leqslant 1$，它表示在头 k 个项目投资中至多只能选择一项。若某项新投资是依赖于先前的投资而定的，则在“投资问题”的数学模型中加入新的约束条件：$x_j\geqslant x_i$，它表示若 $x_i=1$，即选择第 i 个项目，则必定有 $x_j=1$，即一定要选择第 j 个项目。若问题是要求在前面的两个约束条件中满足其中的一个，而不是两个约束条件都要满足，则可将原约束的前两个修改为：

$$\sum_{j=1}^{n}a_{1j}x_j\leqslant b_i+yM,$$

$$\sum_{j=1}^{n}a_{2j}x_j\leqslant b_i+(1-y)M。$$

其中 y 为新引进的 0－1 变量，M 为充分大的正数。若问题是要求在 m 个约束条件中至少满足 k 个（$1\leqslant k\leqslant m$），则可将原约束条件修改为：

$$\begin{cases}\sum_{j=1}^{n}a_{ij}x_j\leqslant b_i+(1-y_i)M\ (i=1,2,\cdots,m),\\ \sum_{i=1}^{m}y_i\geqslant k,\\ \text{所有的}x_j、y_i\text{为0或1。}\end{cases}$$

其中 M 为充分大的正整数，k 为整数。

非线性规划 研究目标函数或约束条件中的函数有一个或多个是变量的非线性函数的数学规划问题。数学规划的一个重要分支。其研究的问题，称为“非线性规划问题”，简称“非线性规划”，记为（NP）。极小化形式的非线性规划问题的数学模型为：

$$\min\ f(x),$$

$$\text{s.t.}\ g_i(x)\leqslant 0\ (i=1,2,\cdots,p),$$

$$h_j(x)=0\ (j=1,2,\cdots,q)。$$

其中 $x=(x_1,x_2,\cdots,x_n)^T$ 是 n 维欧氏空间

R^n 中的向量，$f(x)$ 是目标函数，$g_i(x) \leqslant 0$ $(i=1,2,\cdots,p)$ 和 $h_j(x)=0$ $(j=1,2,\cdots,q)$ 是约束条件，且在 $f(x)$、$g_i(x) \leqslant 0$ $(i=1,2,\cdots,p)$ 和 $h_j(x)=0$ $(j=1,2,\cdots,q)$ 中至少有一个是 x 的非线性函数。

牛顿法 ❶在搜索区间上逐次构造新的与所寻求函数相应的二次函数，并且用一系列二次函数的极小点逐步逼近原寻求函数极小点的一种方法。设 $f(t)$ 是区间 $[a,b]$ 上的单谷函数，且在所讨论的点 $t=t_k$ 处，能够算出。$f(t_k)$、$f'(t_k)$ 和 $f''(t_k)$ $(f''(t_k)>0)$ 构造二次函数

$$\varphi(t)=f(t_k)+f'(t_k)(t-t_k)+\frac{1}{2}f''(t_k)(t-t_k)^2,$$

使它在 t_k 处的函数值、一阶导数和二阶导数与原寻求函数在 t_k 处的值相等。于是，可以用新函数 $\varphi(t)$ 的极小点 t_{k+1} 作为原寻求函数极小点的近似值，其迭代公式是：

$$t_{k+1}=t_k-\frac{f'(t_k)}{f''(t_k)}。$$

其中 t_{k+1} 与 $f(t_k)$ 的值无关。若这个近似值不满足预先提出的精度要求，则在 t_{k+1} 处再构造一个二次函数，并求其极小点，如此逐步逼近原寻求函数 $f(t)$ 的极小点，直至达到某一精度要求为止。这个方法的收敛速度相当快，但要求序列 $\{f'(t)\}$ 收敛于零。❷"修正牛顿法"的简称。

共轭梯度法 共轭方向法中的一种方法。它的搜索方向是利用一维搜索所得极小点处的梯度生成的。对正定二次函数 f，共轭梯度法的计算公式为：

$$\begin{cases} x^{k+1}=x^k+\lambda_k p^k, \\ \lambda_k=-\dfrac{\nabla f(x^k)^T p^k}{(p^k)^T A p^k}, \\ p^{k+1}=-\nabla f(x^{k+1})+\beta_k p^k, \\ \beta_k=\dfrac{\|\nabla f(x^{k+1})^T\|^2}{\|\nabla f(x^k)^T\|^2}, \\ k=0,1,2,\cdots,n-1。 \end{cases}$$

其中 x^0 为初始近似点，$p^0=-\nabla f(x^0)$。此法由弗莱彻(R. Fletcher)和里夫斯(C. M. Reevse)于1964年提出，故亦称"F－R共轭梯度法"。

F－R共轭梯度法 即"共轭梯度法"。

修正牛顿法 按目标函数在迭代点处的牛顿方向，进行一维搜索迭代，以寻求无约束最优化问题的极小点的方法。设 f 是目标函数，x^k 是当前迭代点，其迭代公式为：

$$\begin{cases} x^{k+1}=x^k+\lambda_k p^k, \\ p^k=-H(x^k)^{-1}\nabla f(x^k), \\ \lambda_k:\min\limits_{\lambda} f(x^k+\lambda p^k)。 \end{cases}$$

修正牛顿法的收敛速度很快，当 f 的二阶导数及其黑塞矩阵的逆阵便于计算时，使用这种方法非常有效。修正牛顿法有时也简称牛顿法。为区别于不进行一维搜索的古典牛顿法，这里加了"修正"二字。

库恩-塔克条件 判定约束非线性规划问题的某可行点为极小点的必要条件。对于凸规划来说，则是判别极小点的充分必要条件。对于约束非线性规划问题(NP)(参见"非线性规划")，设其中 $f(x)$、$g_i(x)$ $(i=1,2,\cdots,p)$ 和 $h_j(x)$ $(j=1,2,\cdots,q)$ 在 R^n 的某一开集上一阶边界可微，x^* 是问题的极小点，且是约束条件的正则点，则存在向量 $\lambda^*=(\lambda_1^*,\lambda_2^*,\cdots,\lambda_p^*)^T$ 及 $\mu^*=(\mu_1^*,\mu_2^*,\cdots,\mu_q^*)^T$，使得

$$\begin{cases} \nabla f(x^*)+\sum\limits_{i=1}^{p}\lambda_i^*\nabla g_i(x^*) \\ \quad +\sum\limits_{j=1}^{q}\mu_j^*\nabla h_j(x^*)=0, \\ \lambda_i^* g_i(x^*)=0\ (i=1,2,\cdots,p), \\ \mu_j^*\geqslant 0\ (j=1,2,\cdots,q), \end{cases}$$

此即为所考虑约束非线性规划问题(NP)的库恩-塔克条件，也称"一阶必要条件"。λ_i^* $(i=1,2,\cdots,p)$ 及 μ_j^* $(j=1,2,\cdots,q)$ 称为"库恩-塔克乘子"。由上述库恩-塔克条件可知，只有当 $g_i(x^*)$ 在 x^* 点为起作用约束时，可以有 $\lambda_i^*\neq 0$；否

则，$\lambda_i^* = 0$。1951 年库恩（Harold William Kuhn，1925—　）和塔克（Albert William Tucker，1905—1995）证明了这一条件，为非线性规划奠定了重要理论基础。

二次规划　目标函数为二次函数，约束条件都是由线性函数的不等式或等式表示的数学规划。二次规划的标准形式为：

$$\min\left[\frac{1}{2}x^TQx+c^Tx+a\right]$$
$$\text{s.t. } Ax\geqslant b。$$

其中 $x\in R^n$，Q 是 $n\times n$ 对称实矩阵，$c\in R^n$，$a\in R^1$，A 是 $n\times m$ 实矩阵，$b\in R^m$。上述二次规划的对偶规划为如下的二次规划：

$$\max\left[-\frac{1}{2}y^TQ^{-1}y+b^Ty+a\right]$$
$$\text{s.t. } A\lambda-y=c,$$
$$\lambda\geqslant 0。$$

当目标函数是凸函数时，可经过有限步运算得到问题的最优解。二次规划问题在实践中常常发生，它或者表示某些经济模型，或者作为求解一般非线性规划的一个子问题出现。

几何规划　研究在一定限制条件下，正项式或广义多项式的极小化问题。若 $c_k>0$，a_{kj} 为任意实数，则

$$g(x)=\sum_{k\in I}c_k\prod_{j=1}^{n}x_j^{a_{kj}}$$

称为 $x=(x_1,\cdots,x_n)^T$ 的正项式。若上述 $g(x)$ 中系数 c_k 的符号没有限制，则称 $g(x)$ 为 x 的广义多项式。目标函数和约束函数均为正项式的数学规划，称为“正项几何规划”。目标函数和约束函数均为广义多项式的数学规划，称为“广义几何规划”，或简称“几何规划”。几何规划问题一般提法为：

$$\min g_0(x)$$
$$\text{s.t. } g_i(x)\leqslant 1,\ (i=1,\cdots,p),$$
$$x\geqslant 0,$$
$$g_i(x)=\sum_{k\in I_i}c_k\prod_{j=1}^{n}x_j^{a_{kj}},$$
$$I_i=\{m_i,m_{i+1},\cdots,m_{i+1}-1\}\ (i=1,\cdots,p),$$
$$m_0=1,m_{i+1}=m+1,$$
$$x=(x_1,\cdots,x_n)。$$

其中，它的对偶问题：

$$\max v(y)=\left[\prod_{k=1}^{m}\left(\frac{c_k}{y_k}\right)^{y_k}\right]\prod_{i=1}^{p}\lambda_i(y)^{\lambda_i(y)}$$
$$\text{s.t. } \sum_{k\in I_0}y_k=1,$$
$$\sum_{k=1}^{m}a_{kj}y_k=0,\ (j=1,\cdots,n),$$
$$y\geqslant 0。$$

其中：

$$y=(y_1,\cdots,y_m)^T,$$
$$\lambda_i(y)=\sum_{k\in I_i}y_k\ (i=1,\cdots,p)。$$

从对偶问题的解可以得到原问题的解，由于求解正项几何规划问题的方法建立在算数、几何平均值不等式的基础上，故称作“几何规划”。1961 年由泽纳（Clarence Melvin Zener，1905—1993）提出。

线性搜索　亦称“一维搜索”。求单变量实值函数的极值点的过程。因为单变量函数变量的取值域是直线，因此搜索它的极值点称之为线性搜索。常用的方法有斐波纳奇法、黄金分割法、多项式插值法等。由于许多最优化方法中，常有在选定的直线方向上进行线性搜索的计算，因此线性搜索是最优化方法的基础。

一维搜索　即“线性搜索”。

局部极值　求解非线性规划得到的某一可行域上的极值点，但这一极值点却不一定是整个可行域上的最优解。设 $f(x)$ 为定义在 n 维欧氏空间 E^n 的某一区域 R 上的 n 元实函数，其中 $X=(x_1,x_2,\cdots,x_n)^T$。对于 $X^*\in R$，如果存在某个 $\varepsilon>0$，使所有与 X^* 的距离小于 ε 的 $X\in R$（即 $X\in R$ 且 $\|X-X^*\|<\varepsilon$）均满足不等式，$f(x)\geqslant(\leqslant)f(x^*)$，则称 $f(x^*)$ 为 $f(x)$ 在 R 上的局部极小（大）点，$f(x^*)$ 为局部极小（大）值。

斐波纳奇法　求解单峰函数的极值点

的一种优选法。根据斐波纳奇数列为步长寻找非线性规划最优解的方法，定义斐波纳奇数列$\{F_k\}$如下：

$$F_0 = F_1 = 1$$

$$F_k = F_{k-2} + F_{k-1}, k = 2,3,\cdots$$

当进行到函数值的第 $n-2$ 次比较时，即得到所求近似的极小点。

黄金分割法 求解单峰函数的极值点的一种优选法。以不变的区间缩短率$\omega = \frac{\sqrt{5}-1}{2}$代替斐波纳奇每次不同的缩短率。其中 ω 满足比例 $\omega/1 = (1-\omega)/\omega$，称黄金分割率。

鲍威尔法 无约束极小化的一种算法。为寻求多元函数的极小点，第一阶段先沿 n 个选定的线性独立的方向进行线性搜索；然后沿着这一阶段的出发点与这 n 次线性搜索中最好点相连接的方向进行线性搜索。在下一阶段，则根据一些判别条件将其某个方向调换为另一个方向再反复进行线性搜索，如此反复进行，逐步逼近函数的极小点，由于此法产生的一系列模式方向是共轭方向，因而此法也是一种共轭方向法。1964 年由鲍威尔(Michael James David Powell，1936—)提出，故称。

乘子法 约束极小化的一种算法。对于约束极小化问题(NP)：

$$\min f(x)$$

$$\text{s.t. } h_j(x) = 0\ (j = 1,\cdots,m)。$$

其中 $x \in R^n$。经典的拉格朗日乘子法是引进拉格朗日函数

$$L(x,\lambda) = f(x) + \sum_{j=1}^{m} \lambda_j h_j(x)。$$

在一定条件下，通过解关于 x 和 λ 的方程组

$$\begin{cases} \nabla_x L(x,\lambda) = 0 \\ \nabla_\lambda L(x,\lambda) = 0 \end{cases}$$

得到 NP 的最优解。1969 年鲍威尔(Michael James David Powell，1936—)和赫斯泰尼斯(M. R. Hestenes)同时独立地将罚函数加入拉格朗日函数，构造出广义拉格朗日函数：

$$M(x,\mu) = f(x) + \frac{c}{2}\sum_{j=1}^{m} h_j^2(x) + \sum_{j=1}^{m} \mu_j h_j(x)。$$

之后洛克菲勒(Ralph Tyrrell Rockafellar)和波拉克(Elijah Polak)等人又提出求解带不等式约束极小化问题的乘子法。

动态规划 解决多阶段决策过程的一种数学规划。将所研究的系统分解为一系列相继的阶段，系统在每阶段有一组刻画当时特征的状态变量。下阶段的状态是由当前阶段的状态和决策所决定的，而与以前的状态和决策无关(马尔可夫性)，其规律可用状态转移方程来描述。将问题中各阶段的决策一次排列成的决策序列，称作策略。满足约束条件的策略，称作可行策略。动态规划问题就是要从系统的可行策略集中，寻求使目标函数达到极值的策略，这一策略称为最优策略。通常的系统在每阶段有一个由该阶段的状态变量和决策变量确定的效益，各阶段的效益组成全过程的目标函数。因此，动态规划是一种从整体利益的观点，研究多阶段决策过程的理论和方法。它研究离散的决策过程，即过程的阶段数是有限(固定或不定)或可数无限的，也研究连续决策过程。依照问题中状态转移规律是确定的还是随机的，动态规划有确定型和随机型之分。具体分为离散确定型、离散随机型、连续确定型和连续随机型四类。1951 年由美国数学家贝尔曼(Richard Ernest Bellman，1920—1984)等提出，后被广泛应用于工程技术、企业管理、工农业生产及军事等部门。

状态 一个系统或事物在某时刻所具有的所有属性。用 x_k 表示第 k 阶段的某一状态，$x_k^{(i)}$ 表示在第 k 阶段的第 i 个状态，$X_k = \{x_k^{(1)}, x_k^{(2)}, \cdots, x_k^{(i)}, \cdots, x_k^{(r)}\}$ 表示第 k 阶段的状态集合。这里所指的状态，必须具有三个特性：(1)能够用来描述受控过程的演变特征。(2)无后效性。若某

阶段状态给定，则在这阶段以后，过程的发展不受前面各阶段状态的影响。即过程的过去历史只能通过当前的状态去影响其未来的发展，当前的状态就是未来过程的初始状态。(3)可知性。规定的各阶段状态变量的值，不管是直接或间接的，都应是可知的。

最短路问题 选择一条由始点到终点的路线，使总距离最短的问题。就是求网络上从某点 s 至点 t 的长度最短的路线问题，其中网络上一条路的长度定义为该路上所有的弧或边的权之和。最短路问题的一般提法如下：设 $G=(V,E)$ 为连通图，图中各边 (v_i, v_j) 有权 l_{ij}（$l_{ij}=\infty$ 如果 v_i，v_j 间无边），v_s，v_t 为图中任意两点，求一条道路 u，使得它是从 v_s 到 v_t 的所有路中总权最小的路，即 $L(u)=\sum_{(v_i,v_j)\in u} l_{ij}$ 最小。若最短路线在中间站通过某点，则从该点出发到达终点的这条路线，对于从该点出发到达终点的所有可能选择的不同路线中是最短的。寻找最短路线的方法是：从最后一段开始，由后向前逐步递推，找出各中间点到终点的最短路线，最后找出由始点到终点的最短路线。这样的问题有多种解法，如动态规划解法、戴克斯特拉算法、逐次逼近算法和弗洛伊德算法等。

动态规划解法 从终点逐段向始点方向寻找最优策略的方法。应用贝尔曼原理，用一个基本的递推关系式，从终点开始按倒过来的顺序逐段向始点方向寻找最优途径。即把原问题分成许多比它简单而又相互联系的子问题，在每个子问题的求解中，都利用它的一个后部子问题的最优化结果，依次进行，最后一个子问题所得到的最优解就是原问题的最优解。因此，动态规划解法是既把当前一段和未来各段分开，又把当前效益和未来效益结合起来考虑的一种最优化方法。

逆序解法 一种求解动态规划问题的基本方法。寻找最优解的方向与多阶段决策过程的实际行进方向相反，从最后一段开始计算逐段前推，求得全过程的最优策略。逆序解法和顺序解法只表示行进方向的不同或始端与终端的颠倒，但都是在行进方向规定后，从最后一段向前逆推计算，逐段找出最优途径。

顺序解法 一种求解动态规划问题的方法。沿始点到终点方向寻优方法，也即：逐段寻优的方向与多阶段决策过程的实际进行方向相同，从第一阶段开始计算逐段向后推，求得全过程的最优策略。

状态转移方程 表示本阶段的状态是上一阶段的状态和决策的结果的方程。即由 k 阶段到 $k+1$ 阶段的状态转移规律的方程，用 $x_{k+1}=T_k(x_k,u_k)$ 表示，其中 u_k 为第 k 阶段的决策变量。

资源分配问题 把总量为 S 的某种资源，用于生产 n 种产品的生产，如何分配使得收益最大或成本最小的问题。其可用动态规划的方法求解。若把数量为 y_j 的资源分配于生产第 j 种产品，其收益为 $g_j(y_j)$，求在受到各种资源的约束下的 $\max Z=\sum_{j=1}^{n} g_j(y_j)$。

排序问题 在加工工件所经过的工序、各种工件在各道工序加工需要的时间为给定的条件下，如何确定加工工件的顺序，使得总的加工时间最短的问题。其求解基本思路是：尽量减少机床等待加工的时间。即若有 n 个零件 $J_1,\cdots,J_n$ 需在 m 台机器 $M_1,\cdots,M_m$ 上加工，每一零件需在每台机器上加工一次，且仅一次。各零件通过这 m 台机器加工的顺序是事先规定的，不同的零件可以有不同的顺序。令 P_{ij} 表示 J_j 在 M_i 上的加工时间，r_{ijk} 表示 M_i 加工 J_j 完后为接着加工 J_k 的准备时间。排序问题就是：如何安排加工 $J_1,\cdots,J_n$ 的先后顺序，使某个指标达到最优。常用的指标有：从开始加工第一个零件到所有零件全部加工完毕所用时间；在整个加工过程中，各零件等待时间的总和等。对于同顺

序两台机器($m=2$)的问题(机器的准备时间忽略不计,$r_{ijk}=0$),关于加工过程总时间最小的排序问题有以下结果:若$\min(P_{1i},P_{2j})\leqslant\min(P_{1j},P_{2i})$则$J_i$排在$J_j$之前,其他许多排序问题还属于未解决的难题。

设备更新问题 关于多阶段决策的问题。即要确定在计算期内应进行多少次更新,每次更新应在哪一年进行,以使在所考虑的计算期内的总利润最大(或总费用最小)的问题。将机龄作为状态变量,保留(K)和更新(R)为两种决策,由此可以得到递推关系为:

$$g_j(t)=\max\begin{bmatrix}R:I_j(0)-O_j(0)-C_j(t)+\alpha g_{j+1}(1)\\K:I_j(t)-O_j(t)+\alpha g_{j+1}(t+1)\end{bmatrix}$$

$(j=1,2,\cdots,n;t=1,2,\cdots,j-1,j+T-1)$。

由于研究的是今后n年的计划,因此还要求:$g_{n+1}(t)=0$。其中:$I_j(t)$:在第j年机器役龄为t年的一台机器运行所得的收入;$O_j(t)$:在第j年机器役龄为t年的一台机器运行时所需的运行费用;$C_j(t)$:在第j年机器役龄为t年的一台机器更新时所需更新净费用;α:折扣因子($0\leqslant\alpha\leqslant1$),表示1年以后单位收入的价值视为现年的$\alpha$单位;$T$:在第1年开始时,正在使用的机器的役龄;$n$:计划的年限总数;$g_j(t)$:在第$j$年开始使用一个役龄为$t$年的机器时,从第$j$年至第$n$年内的最佳收入;$x_j(t)$:给出$g_j(t)$时,在第$j$年开始时的决策。

赋值马氏过程 具有N个状态的马氏过程。当它在任意时刻从状态i转移到状态j时可以获得相应的效益,记为r_{ij}。因这种马氏过程随着状态转移可得到一系列的效益,故称。

马氏决策规划 在赋值马氏过程中,如果在某状态选用不同的决策能够改变相应的状态转移矩阵及报酬矩阵,就产生了动态随机系统求最优策略的问题,用于研究解决这类问题的方法即为马氏决策规划。马氏决策规划根据报酬函数和目标函数的不同,建立了不同类型的优化模型,如有限阶段模型、折扣模型、平均模型和无界报酬模型等。

排队论 研究要求获得某种服务的对象所产生的随机性拥挤(排队)现象的理论。如在售票口排队买票,到达电话交换台的呼叫等都是排队现象。要求服务的对象为顾客,提供服务的机构为服务台。排队现象由三个基本要素构成:(1)输入过程;(2)排队规则;(3)服务机构。排队的研究大体分三方面:(1)性状描述,研究各种排队系统的概率规律性,如队长分布、等待时间分布和忙期分布等。(2)统计分析,研究顾客到达或服务的统计规律,用以确立模型的输入过程及服务机构特征。(3)排队系统最优化,研究最优设计(即静态最优)和排队系统的最优运营(即动态最优)。因为排队现象带随机性,所以处理上主要用随机性工具,如生灭过程、嵌入马尔可夫链、半马尔可夫过程、补充变量、更新过程、组合方法等。爱尔朗(Agner Krarup Erlang,1878—1929)于1909年发表了第一篇排队论在电话系统中应用的文章。通讯系统,特别是电话系统一直是排队论系统的应用场所和理论研究的推动力。20世纪末以来,由于计算机设计问题又开辟了新的理论和应用领域,如分时系统、多道程序系统、存贮器设计等。排队论在其他方面,如交通运输、生产线、存贮、水库等方面都有应用。

顾客 在排队系统中,指需要进行某种服务的对象。可以是人,也可以是物。

服务台 亦称"服务员"。在排队系统中,指对顾客进行服务的人或设施。服务台可以是一个,也可以是多个。

排队规则 顾客到达时,若所有服务台都正在被占用,则顾客可以随即离去,也可以排队等候的规则。随即离去的称为损失制或即时制;排队等候的称为等待制。对于等待制,为顾客服务的次序可以采用先到先服务、后到先服务、随机服务、

有优先权的服务等规则。队列可以排在具体的处所,也可以是抽象的。有的系统规定容量有限,有的系统规定容量无限。队列的数目可以是单列,也可以是多列。在多列中,各列间的顾客有的可以互相转移,有的不能;有的可以中途退出,有的不能。

混合制服务系统 等待制服务系统与损失制服务系统相混合的排队系统。这类系统有两种情形:一是顾客等候的时间有限,在此有限时间内等待服务,超过此有限时间随即离去;另一是系统内排队等候的容量有限,能容纳时则等候,否则离去。

等待制服务系统 顾客到达时,若所有服务台都被占用,此时顾客排队等候,直到接受服务后再离去的排队系统。

队长 排队系统中顾客数,即排队等待的顾客数与正在接收服务的顾客数之和。顾客的相继到达时间服从参数为 λ 的负指数分布,服务台个数为1,服务时间服从参数为 μ 的负指数分布,这一类最简单的排队系统。

排队长 排队系统中正在排队等待服务的顾客数。

等待时间 排队系统中从顾客到达时刻起至他开始接收服务止这段时间。

逗留时间 排队系统中从顾客到达时刻起至他接受服务完成止这段时间。即顾客在系统中的停留时间,等于等待时间与服务时间之和。属一个随机变量。

忙期 从顾客到达空闲着的服务机构起,至服务机构再次成为空闲止的时间长度。即服务机构连续忙的时间。属一个随机变量,关系到服务员的服务强度。在排队系统中,是由顾客数为零的状态(即空闲状态)后的第一个顾客到达且立即被服务的时刻开始,到顾客数再度为零(再度空闲)止的时间长度。在此期间,系统处在繁忙状态,即有顾客等待或正被服务。设忙期的状态为 $N(t)$,则 $N(t)$ 由0以后第一次变为1的时刻忙期开始,其后 $N(t)$ 又首次变为0时忙期就结束。即 $t=0$ 为忙期的起点,此时 $N(0)=1$,而 $N(t)$ 首次变为0的时刻为忙期的结束。

闲期 服务机构连续保持空闲的时间。排队系统中,从顾客数等于零的时刻开始,至重新有顾客到达时刻为止的时间长度。

生灭过程 排队系统中的一种随机性工具。生灭过程是一类特殊的随机过程,在生物学、物理学、运筹学中有广泛的应用。在排队论中,如果 $N(t)$ 表示时刻 t 系统中的顾客数,则 $\{N(t),t=0\}$ 就构成了一个随机过程。如果用"生"表示顾客的到达,"灭"表示顾客的离去,则对许多排队过程来说,$\{N(t),t=0\}$ 也是一类特殊的随机过程——生灭过程。设 $\{N(t),t\geqslant 0\}$ 为一个随机过程。若 $N(t)$ 的概率分布具有以下性质:(1)假设 $N(t)=n$,则从时刻 t 起到下一个顾客到达时刻止的时间服从参数为 λ_n 的负指数分布,$n=0,1,2,\cdots$;(2)假设 $N(t)=n$,则从时刻 t 起到下一个顾客离去时刻止的时间服从参数为 μ_n 的负指数分布,$n=0,1,2,\cdots$;(3)同一时刻时只有一个顾客到达或离去,则称 $\{N(t),t\geqslant 0\}$ 为一个生灭过程。

M/M/1(N)模型 顾客的相继到达时间服从参数为 λ 的负指数分布,服务台个数为1,服务时间服从参数为 μ 的负指数分布,这个一类最简单的排队系统。设简单流输入的参数为 λ,指数服务分布的参数为 μ,单个服务台,容量为 N,则系统中统计平衡状态的解称为M/M/1(N)模型的稳态解。

M/M/s 等待制排队模型 顾客的相继到达时间服从参数为 λ 的负指数分布,服务台个数为 s,每个服务台的服务时间相互独立,且服从参数为 μ 的负指数分布。

M/M/s/K 等待制排队模型 顾客的相继到达时间服从参数为 λ 的负指数分布,服务台个数为 s,每个服务台的服务时间相互独立,且服从参数为 μ 的负指数分布,

系统的空间为 K。

存贮论 亦称"库存论"。研究物资储备控制策略的理论。运筹学的分支之一。它研究的是在满足顾客需求的条件下,使得平均费用最小或者平均利润最大的最优库存和订货策略。这里的费用包括仓库保管费、折旧费、短缺损失费等。这些策略包括何时订货(补充存贮)和每次订多少货(补充多少库存)等。根据需求、交货期、费用等是否为确定的数值还是随机变量,存贮模型分为确定性和随机性模型。研究内容包括随机或非平稳需求的库存模型、交货期的随机性及多品种多级的库存管理系统等。哈里斯(F. Harris)于1919年针对银行货币的储备问题进行了详细的研究,建立了一个确定性的存贮费用模型,并求得了最佳批量公式。威尔逊(R. H. Wilson)于1934年重新得出了哈里斯的公式,称为经济订购批量(Economic Order Quantities)公式,简称EOQ公式或威尔逊公式。存贮论真正作为一门理论发展起来始于20世纪50年代。1958年威汀(Thomson M. Whitin)发表了《存贮管理的理论》一书,随后阿罗(Kenneth Joseph Arrow,1921—)等发表了《存贮和生产的数学理论研究》。

库存论 即"存贮论"。

确定性存贮模型Ⅳ 一种存贮模型。需求非平衡的有限阶段的一类存贮模型。其基本假定除单品种周期盘点、存贮系统在 T 个有限的周期中运行,需求 $\{d(t),t=\overline{1,T}\}$ 可能 t 变化且为已知,货物在一个周期刚开始时得到补充,在第 t 个周期开始时补充量为 $\{p(t)(\geqslant 0),t=\overline{1,T}\}$ 外,其余与确定性存贮模型 I 相同。目标函数为确定一串非负采购量 $\{P(t),t=\overline{1,T}\}$,使有限时段 T 中的总费用最小。这类模型可用最优化算法求解。这种算法还可以推广到滞后时间是常数或非负整数随机变量、每个周期中的需求是非负随机变量、缺货可以延期补足等模型。由于此法计算复杂,一般采用启发式算法。

确定性存贮模型Ⅴ 一种存贮模型。即多品种多级存贮模型。在此系统中,最高一级(第一级)是货源点,它供应下一级(第二级)的库存点。依次下去,最低级的库存点(如零售点)直接满足顾客的需求。订货策略可能各异:单个特品分别订货;联合订货,即同时订购所有品种;混合式订货,它允许订购所有或部分物品。相应于这三种订货策略,订购费用对最优策略有很大影响。对多品种多级存贮问题的分析,近年来有所进展。

存贮准则 库存系统的管理准则或目标。它是制定存贮策略的依据。通常采用的准则是,极小化库存系统的开支,它是订货费、存贮费和短缺损失费等开支之和。此外还有极小化每个周期末、物资存贮量越出某个区间的概率等准则。

存贮策略 在信息的处理方式已确定后,如何控制存贮的策略。常用的策略有:(Q,r)、(β,S)、(t,β,S) 等。(Q,r) 是指当库存的数量下降到 r 时,定购数量为 Q 的货物;(β,S) 是指当库存下降到 $x\leqslant\beta$ 时,定购数量为 $S-x$ 的货物;(t,β,S) 是指每隔时刻 t,对库存进行一次检查,若发现库存下降到 $x\leqslant\beta$ 时,定购数量为 $S-x$ 的货物。

经济订购批量 对于需求是连续均匀的(单位时间的需求量为常数 R),补充可以瞬间实现,单位存贮费为 C_1,订货费为 C_2 的确定型存贮模型,其最优订货量为:

$$Q=\sqrt{\frac{2C_2R}{C_1}}。$$

报童问题 一个需求是随机的典型存贮问题。一个报童每售出一份报纸赚 k 元,未售出每份赔 h 元,每日售出 r 份报纸的概率 $P(r)$ 是已知的,该报童每日应准备多少份报纸为最好?即报童每日报纸的订货量 Q 为何值时,赚钱的期望值最大?换言之,即如何适当地选择 Q 值,使因不

能出售而受到的损失以及因缺货失去销售机会的损失、两者期望值之和最小。当 $r < Q$（供过于求），此时因报纸不能全部售出而承担损失，其期望值为：

$$\sum_{r=0}^{Q} h(Q-r)P(r)。$$

当 $r > Q$（供不应求），此时因缺货少赚钱而损失，其期望值为：

$$\sum_{r=Q+1}^{\infty} k(r-Q)P(r)。$$

因此，损失的期望值为：

$$c(Q)=h\sum_{r=0}^{Q}(Q-r)P(r)$$

$$+k\sum_{r=Q+1}^{\infty}(r-Q)P(r)。$$

最优的 Q 应满足 $c(Q) \leqslant c(Q+1)$ 和 $c(Q) \leqslant c(Q-1)$，由此可从下式求出 Q：

$$\sum_{r=0}^{Q-1}P(r)\leqslant\frac{k}{k+h}\leqslant\sum_{r=0}^{Q}P(r)。$$

随机存贮模型 一种存贮模型。需求是随机离散的存贮模型。此模型只解决一次订货问题（因为约定两次订货之间没有联系，都作为独立的一次订货）。称此单品种单周期的随机存贮模型为报童问题。此模型可推广到批量订货有折扣的情形。一般地，设 Q 为订货量，订购费为 c_3，y 为决策后的库存水平，$L(y)$ 是库存水平为 y 的条件下存贮与缺货的期望总费用，则有：

$$L(y)=c_2(d-y)+(c_2+c_1)\int_0^y \varphi(t)\mathrm{d}t。$$

式中 c_1 和 c_2 分别为周期结束时每个现货的存贮费和缺货费，$\varphi(t)$ 为一个周期中的需求量 r 的分布（$0 \leqslant t < +\infty$），平均需求 $d < +\infty$。若令 x 为决策前的初始存贮量，$c(x)$ 为采用最优决策后一个周期的最小期望费用，于是

$$c(x) = \min_{y\geqslant x}\{c_3(y-x) + L(y)\}。$$

记 $G(y) = cy + L(y)$，则最优策略是 (s,S) 型的，其中 S 的最优值 S^* 使 $G(x)$ 达到最小。

易腐物品存贮理论 研究易于腐烂物品的存贮理论。如血液、食品、药品、武器弹药等方面都是易腐物品存贮理论的重要应用领域。易腐物品存贮模型是按寿命来分类的，可分为固定寿命和随机寿命两类。易腐存贮模型与排队模型间有如下关系：易腐存贮中的存贮水平相当于排队模型中的队长，需求相当于服务过程，物品寿命相当于逗留时间，存贮中新鲜物品的补充相当于顾客到达。但两者之间也有重要的区别：在存贮问题中，何时订货，订多少是控制变量；而在排队问题中，顾客的到达是随机的。

图 论

图与网络理论 主要研究图论和网络理论中有关最优化问题的理论。为运筹学与组合数学及代数等的交叉学科，属运筹学的分支。图论是研究一组离散对象间二元关系的数学分支。这种关系结构可以抽象成图的概念，并直观地用几何表示和研究。在数学科学中，图论属于组合学，而与拓扑、代数等学科关系密切。图论的起源可以追溯到 1736 年瑞士欧拉（Leonhard Euler，1707—1783）关于哥尼斯堡七桥问题的研究，以及 1857 年英国数学家哈密顿（William Rowan Hamilton，1805—1865）环球旅行问题的研究。图论的第一本专著是 1936 年匈牙利数学家柯尼希（Dénes König，1884—1944）写的《有限图与无限图的理论》。随着电子计算机的发展和离散数学问题的重要地位，使得作为提供离散数学模型的图论得以迅速发展。图论在物理、化学、电子学、通信科学、计算机科学、经济学、语言学、心理学等领域均有重要应用，包括最小树问题、最短有向路问题、分派问题、中国邮递员问题和旅行售货员问题，以及网络流问题等。

哥尼斯堡七桥问题 一个古老的图论问题。在哥尼斯堡城(现名加里宁格勒),有一条普雷格尔(Pregel)河,河中有个岛,岛上有七座桥,当地居民热衷于这样一个问题:一位散步者能否从一点出发,走过这七座桥(如图1所示),且每座桥只走一次,最后回到出发点。瑞士数学家欧拉(Leonhard Euler,1707—1783)于1736年把这个问题归结为如图2所示的一笔画问题,即能否从一点开始,不重复地一笔画出此图,答案是否定的。

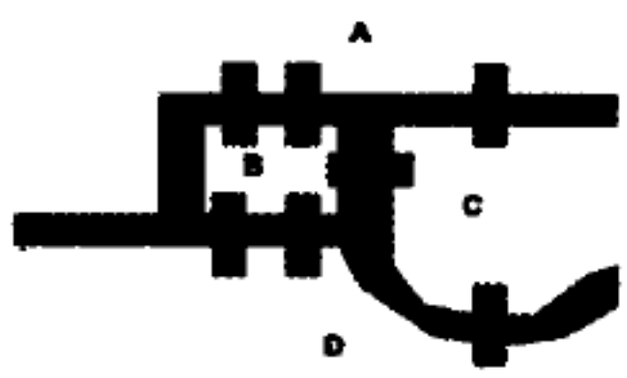


图1

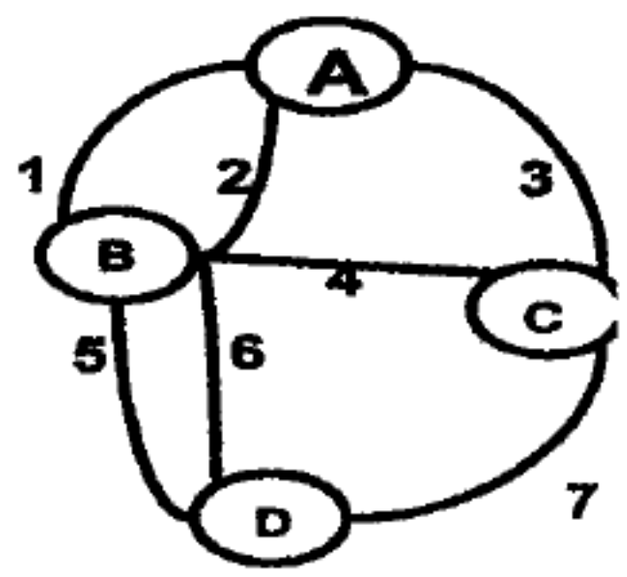


图2
哥尼斯堡七桥问题

图 由点集和线集的组合构型。一个图就是点集合 V 和 V 中元素对的集合 E 的一个二元组 $G(V,E)$,其中 V 称为顶点集,E 是 V 的一部分或全部顶点对的集合,称为边集,当考虑 E 中元素视为 V 中无序对时,称 G 为无向图;而考虑 V 中元素的有序对时,称 G 为有向图。V 的元素称为顶点,E 的元素称为边(无向图)或弧(有向图)。当图 G 的一条边 e 是 G 的一对顶点 (u,v) 时,称 e 连结 u 和 v,顶点 u 和 v 称为 e 的端点,一条边的端点称为与这条边关联,与同一条边关联的两个顶点称为邻接的(或相邻的),与同一个顶点关联的两条边也称为邻接的(或相邻的)。

网络 一类赋权的图。设 G 是一个图(有向图),若对 G 的每条边(弧)赋予一个实数,并称为这条边(弧)的权,则 G 连同它的边(弧)上的权 w 称为网络(有向网络),记为 $G=(V,E,w)$,$D=(V,A,w)$。一个图(有向图)可以看作是所有边(弧)的权都为1的网络(有向网络)。

树 连通且不含圈的无向图。如城市煤气、自来水管道网络,铁路的专用线网等,都可以用树的形式来表示。

连通图 任何两点之间,至少有一条链的图。

欧拉回路 连通图中一条从起点出发经过每边一次且仅一次再回到起点的路。

哈密顿回路 连通图中一条从起点出发经过每个点一次且仅一次再回到起点的路。

图的生成树 若一无向图 G 的生成子图是一棵树,则称之为 G 的生成树。

最小生成树问题 求解连通无向图的权最小的生成树。生成树的权(权可以表示距离、时间、费用等)为树的所有的边的权之和。

中国邮递员问题 一个邮递员负责某一地区的信件投递路程问题。邮递员每天要从邮局出发,走遍该地区所有街道再返回邮局,他应如何安排送信的路线可以使所走的总路程最短?这个问题由中国学者管梅谷(1934—)在1960年首先提出,并给出了解法——"奇偶点图上作业法",被国际上统称为"中国邮递员问题"。用图论的语言描述,给定一个连通图 G,每边 e 有非负权 $l(e)$,要求一条回路经过每条边至少一次,且满足总权最小。

旅行售货员问题 旅行售货员在多个城市间的行走路线问题。对于 n 个城市,已知任意两个城市之间的距离。一个售货员从其中一个城市出发,要经过每个城市一次,且仅一次,最后回到原点。如何选择行走路线,使得总路径最短?在"中国邮递员问题"中要求走遍所有"线",而旅行售货员问题则要求走遍所有"点",就是在一个完全网络中,找出一个具有最小权的哈密顿圈。旅行售货员问题具有明显的实际意义,除售货员之外,邮局里负责到各个信箱取信的邮递员,以及去外区分局送邮件的汽车等都会遇到类似的问

题;还有一些问题表面上似乎与之无关,而实质上却可以归结为旅行售货员问题求解,如计算机线路问题、无中间存储的工件加工问题等。

最大流问题 考虑如何充分利用管道网络的有限容量,取得最大的流量的问题。描述为求解网络中一个可行流f,使其流量$V(f)$达到最大。最大流问题是一个特殊的线性规划问题,一般用标号法求解最大流问题。

最小费用流问题 求解网络在能够提供某一流量下的最少费用的问题。对给定网络$D=(V,A,C)$,在弧集A上定义非负函数b,对$a\in A$,$b(a)$表示弧a上单位流量的费用,称b为费用函数,最小费用流问题,即对一给定流量val,求一可行流f,使其满足:(1)流量$v(f)=\mathrm{val}$;(2)$\sum_{a\in A}b(a)f(a)$最小。

决策论

决策论 研究为了达到预期目的,从多个可供选择的方案中如何选取最好或满意方案的学科。运筹学的一个分支和决策分析的理论基础。一般决策分为确定型决策、风险型决策和不确定型决策三类。确定型决策又分为静态确定型决策和动态确定型决策两种;不确定型决策分为静态不确定型决策和动态不确定型决策两种。风险型和不确定型等决策问题,都是随机型决策问题。随机型决策的基本特点是后果的不确定性和后果的效用表示。如果决策者采用的策略和依据的客观条件(简称状态)是不确定的,作出某种决策所出现的后果又将会是不确定的,后果的这种不确定性是随机型决策问题的主要特征之一。此外在进行决策之前,必须确定各种后果的效用,效用是对后果价值的定量分析。在决策论中,分析含有不确定性的决策问题的理论和方法部分,称为"决策分析"。20世纪30年代,拉姆齐(Frank Plumpton Ramsey,1903—1930)根据主观概率和效用这两个概念提出了制定决策的理论。1937年,德·菲内蒂(Bruno de Finetti,1906—1985)对主观概率的结构研究作出了贡献。1944年,冯·诺伊曼(John von Neumann,1903—1957)和莫根施特恩(Oskar Morgenstern,1902—1977)制定了不确定性决策问题的公理体系,建立了现代效用理论。20世纪50年代初,瓦尔德(Abraham Wald,1902—1950)和沙万奇(Leonard Jimmie Savage,1917—1971)提出了统计决策问题,并建立了理论体系。20世纪60年代,兰法(Howard Raiffa,1924—)和沙莱佛(Robert Osher Schlaifer,1914—1994)等进一步发展了统计决策理论,形成了贝叶斯分析。1966年,兰法把系统分析方法和统计决策理论结合起来,形成了决策分析。由于社会的发展,使得要考虑的决策问题的因素愈加复杂,涉及的目标愈来愈多,自20世纪70年代以来,关于多目标(多指标、多属型)决策(multiple criteria decision making,MCDM)的理论和应用研究取得了重大进展,已发展成为运筹学的一个独立的活跃分支。

决策系统 决策论所研究的决策整体。一般由输入、输出和内部结构三部分组成。它的数学模型描述研究对象的状态演化方程和输出方程,体现决策者所需的目标。只有在制定合理的目标函数之后,才有可能求得最优决策。传统系统理论着重研究系统的输入输出关系,不涉及系统的内部结构和内部行为,而现代系统理论则同时注重两个方面的研究。在系统理论中,输入输出关系常用传递函数来描述,系统的内部行为常用状态变量来描述,并以状态变量为中介把输入和输出联系起来。这里的状态变量必须具有两个特性:(1)能全面概括系统t时刻以前的t时刻内系统运动的全部信息。(2)根据系

统现在的状态和从现在起到以后任何时刻间的输入，应能预测或完全确定那时刻的输出，而且状态本身也得到发展。

最大可能准则 一种判别决策优劣的标准。在风险型决策问题中，选择一个可能性最大（概率最大）的自然状态进行决策，而不考虑其他自然状态。它把风险型决策问题化成了确定型决策问题。

最大期望收益准则 一种判别决策优劣的标准。在风险型决策问题中，以收益的期望值最大为决策的判别准则。

最小机会损失准则 一种判别决策优劣的标准。在风险型决策问题中，以损失的期望值最小为决策优劣的判别准则。

决策树法 风险型决策问题的一种基本决策方法。因决策方法的思路如同树枝形状，故称为决策树法。决策者按时间顺序把备用策略和可能的结果的相互关系绘制成的树形图。树上有的点代表决策，称决策点，在图上可用小正方形标出。由决策点引出的一条条弧，表示在此点可供决策者选择的各个行动。有的点表示时间，称状态点或事件点，用小圆圈标出。由事件点引出的一条条弧表示各种可能发生的时间，在其旁边标明各时间发生的概率。决策树的末端点代表各种可能的最终结果。在每个末端点上标出相应产生的效益。决策树法是一种以图示进行的决策方法，决策思路如树枝形状，在作出决策之前要考虑各种可能发生的情况，还要预测未来的变化发展情况。决策树法一般按如下步骤进行决策：(1)画决策树。(2)预计可能事件发生的概率，并把概率值标在树图的相应位置上。(3)计算收益或损失期望值，并根据收益或损失期望值，取其极大值或极小值。供决策者进行决策分析并按某个标准选择最优的或满意的决策，它具有直观、易懂等优点。

决策点 决策树法中，一般用方形节点表示，从这类节点引出的边表示不同的决策方案，边下数字为进行该决策时的费用支出。

状态点 亦称“事件点”。决策树法中，一般用圆形节点表示，从这类节点引出的边表示不同的状态，边下的数字表示对用状态出现的概率。

乐观准则 亦称“大中取大准则”。一种决策方法。其基本思想是假定决策者对未来的结果持乐观的态度，总是假设出现了对自己最有利的状态，且最佳选择是最有利的结果中选择最有利的结果。其决策步骤为：(1)求出每个方案在各种自然状态下的最大效益值。(2)求各最大效益值的最大值。(3)最大值对应的行动方案即为所求。

大中取大准则 即“乐观准则”。

悲观准则 亦称“小中取大准则”、“瓦尔德准则”、“保守决策准则”。一种决策方法。其基本思想是假定决策者从每一个决策方案可能出现的最差结果出发，且最佳选择是最不利的结果中选择最有利的结果。其决策步骤为：(1)求出每个方案在各种自然状态下的最小效益值。(2)求各最小效益值的最大值。(3)最大值对应的行动方案即为所求。

小中取大准则 即“悲观准则”。

折衷准则 亦称“赫威斯准则”。介于悲观准则和乐观准则之间的一种决策方法。其特点是对客观状态的估计既不完全乐观，也不完全悲观，而是采用一个乐观系数 $\alpha(0\leqslant\alpha\leqslant1)$，来反映决策者对状态估计的乐观程度，并且计算

$$H_i=\alpha a_{i\max}+(1-\alpha)a_{i\min},$$

式中 $a_{i\max}$ 和 $a_{i\min}$ 分别表示第 i 个策略可能得到的最大效益值和最小效益值。最后比较 H_i 值，选择 $\max\{H_i\}$ 作为所求。

赫威斯准则 即“折衷准则”。

等可能性准则 亦称“拉普拉斯准则”。一种决策方法。其基本思想是认为各种可能出现的状态出现的可能性是相等的，然后按照期望受益最大的原则选择最优方案。适用于信息不完全时的决策。此

准则由法国数学家拉普拉斯(Pierre Simon de Laplace,1749—1827)于19世纪提出。当决策者在决策过程中不能确定这一事件容易发生,还是那一事件容易发生,只好认为各种事件发生的机会是相等的,即发生的概率是相等的。先计算各策略的 S_i 效益期望值 $E(S_i)$,然后在所有这些期望值中选择最大的,即按 $\max_i\{E(S_i)\}$ 来决定决策策略。

拉普拉斯准则 即"等可能性准则"。

后悔值准则 亦称"沙万奇准则"、"遗憾准则"。一种决策方法。决策者在决策过程中,当某一状态可能出现时,必然要选择收益最大的方案,但由于决策失误而没有选择使收益最大的方案,则会感到后悔。后悔值准则的基本思想就是尽量减少决策失误后的后悔。设事件为 t,各策略的效益为 $a_{it}(i=1,2,\cdots,n)$,则效益最大的策略为 $a_{it}=\max_i(a_{it})$,其机会损失值为

$$a'_{it}=\left\{\max_i(a_{it})-a_{it}\right\}。$$

再计算 $\max_i a'_{ij}=\max_j\left\{\max_i(a_{ij})-a_{ij}\right\}$。

最后按 $\max_i \max_j a'_{ij}$,即可得所求的决策策略。

沙万奇准则 即"后悔值准则"。

遗憾准则 即"后悔值准则"。

效用曲线 一种表示决策态度的曲线。指在直角坐标系内,用决策后果集(报酬集)和效用表示决策者对风险态度变化关系的曲线。一般用横坐标表示决策后果集 $X=(x_1,x_2,\cdots,x_n)$,用纵坐标表示效用函数值 $u(x_i)$。效用曲线有分为保守型、冒险型和中间型。

效用 用来衡量或比较不同的商品或劳务满足人的主观愿望的程度。效用因人、因时、因地而变化,同样的商品或劳务对不同的人,在不同时间或不同地点具有不同的效用。

层次分析法 一种适用于结构较为复杂,决策准则较多而且不易量化的决策问题的系统分析方法。美国运筹学家萨蒂(Thomas L. Satty)于20世纪70年代初期提出。基本内容是:首先根据问题的性质和要求,提出一个总的目标。然后将问题按层次分解,对同一层次内的诸因素通过两两比较的方法确定出相对于上一层次目标的各自的权系数。这样层层分析下去,直到最后一层,即可给出所有因素(或方案)相对于总目标而言的按重要性(或偏好)程度的一个排序。

多目标决策 亦称"多指标决策"。决策论的一个分支。研究含有多于一个目标(指标)的决策问题的学科。对于目标能定量描述,并且问题用极小化或极大化形式表示的情况,即指多目标规划;对于目标只能定性描述,并且供选方案为有限个的情况,常称多属性决策。

多指标决策 即"多目标决策"。

群体决策 亦称"群决策"、"集体决策"、"团体决策"。决策论的一个分支。研究如何集结决策群体中各决策个体的偏爱选择,以形成群体的偏爱,从而对供选方案进行群体偏爱排序或选优的学科。关于群体决策的研究,可以追溯到1781年鲍达(Jean-Charles de Borda,1733—1799)对于选举制度的探索。群体决策研究的进展,与西方国家中福利经济学的发展密切相关。西方福利经济学派追求使社会中的资源和商品分配能产生最大的社会福利,并认为据此可以判断一种社会状况是优于、无差异于或是劣于另一种社会状况。1938年,伯格森(Abram Bergson,1914—2003)在社会选择理论中引进社会福利函数,给群体决策提供了重要的表述形式。1951年,美国数理经济学家阿罗(Kenneth Joseph Arrow,1921—)的《社会选择与人人价值》一书的出版,为群体决策的序数偏爱分析理论奠定了基础。20世纪70年代以后,一些学者又发展了群体决策的基数偏爱分析理论和方法。

阿罗不可能性定理 群体决策中关于序数偏爱分析理论的基本定理。1951 年，美国数理经济学家阿罗（Kenneth Joseph Arrow，1921— ）在《社会选择与个人价值》的著作中，提出合理的群体偏爱映射（他称之为社会福利函数）应满足：所谓完全性和传递性假设，以及一致性、独立性、非强加性和非独裁性等四个公理。但是，阿罗证明：在决策个体数不少于 2 和供选方案不少于 3 的条件下，不存在一群体偏爱映射，它同时能够满足上述两个假设和四个公理。此即阿罗不可能性定理。20 世纪 60 年代，关于阿罗的这一论断曾引起一场学术争论。以伯格森（Abram Bergson，1914—2003）为首的福利经济学家，对此持不同的看法。经过广泛的论战，现在一般认为：在序数偏爱的意义下，阿罗不可能性定理是正确的；但在基数偏爱的意义下，则可以存在群体偏爱映射满足相当于阿罗的假设和公理。

对策论 亦称“博弈论”。研究在相互具有竞争和对抗的体系中，各方如何选取策略，以使最后能得到对己方最有利结果的一门学科。运筹学的一个重要分支。对策论是在研究赌博问题的基础上发展起来的，后来不断扩展到军事、社会和经济领域，逐渐形成一门研究互动关系的数学理论。在中国，历史上著名的“齐王和田忌赛马”是对策问题的一个典型例子。1921 年，德国数学家策梅洛（Ernst Friedrich Ferdinand Zermelo，1871—1953）用集合论的方法研究了国际象棋的着法，发表了“关于集合论在象棋对策中的应用”一文，首次把对策问题置于严密的数学理论与方法的基础之上。同年，法国数学家博雷尔（Emile Borel，1871—1956）讨论了对策论中的一些个别现象，引入了最优策略的概念。1944 年，冯·诺伊曼（John von Neumann，1903—1957）和莫根施特恩（Oskar Morgenstern，1902—1977）把这些方面的数学理论加以系统和完善，出版了《对策论和经济行为》一书，使对策论的研究开始系统化和公理化。20 世纪 50 年代，纳什（John Forbes Nash，1928— ）和夏普利（Lloyd Stowell Shapley，1923— ）等在非合作对策和合作对策方面作出了重要贡献，使对策论的理论和应用研究发展到一个新的阶段。对策论在管理科学、数量经济学、统计决策，以及军事计划中都有重要应用。对策论的许多术语和概念，则已用于更广泛的科学和技术领域。对策论分为静态对策和动态对策两大类。静态对策分结盟对策和不结盟对策两种。结盟对策又分为联合对策和合作对策两种；不结盟对策则分为有限对策和无限对策。也可分为两人对策和多人对策、零和对策和非零和对策。

田忌赛马 中国古代一个安排马匹比赛的典型对策问题。战国时期，齐王与田忌赛马，各人备上、中、下三个等级的马各一匹，每匹都得参加比赛且只参加一次，每次比赛各出一匹马，一共比赛三次，每次比赛后负者要付给胜者一千金。当时齐王的马按等级依次略强于田忌的马，但各劣于田忌上一等级的马。谋士孙膑给田忌出了个主意：每次比赛先让齐王说出他要出哪一匹马，并让田忌用下马对齐王的上马，用中马对齐王的下马，用上马对齐王的中马。比赛结果，田忌二胜一负而得一千金。

矩阵对策 亦称“两人有限零和对策”。对策论中最重要和最基本的对策。在矩阵对策中，将两个局中人在每个局势下的得失用矩阵形式表示出来，称此矩阵为支付矩阵，亦称赢得矩阵。矩阵对策也因此而得名。在双方进行对策时所依据的原则是：立足于最坏情况，去争取最好的结果。即它的支付可用一 $m \times n$ 矩阵 $A = (a_{ij})$ 表示之，故称为矩阵对策。上述矩阵的行数 m 表示局中人 1 的策略个数，列数 n 表示局中人 2 的策略个数，元素 a_{ij} 表示局中人 1 选择策略 i 和局中人 2 选择策略

j 的结局时，局中人 1 的得失数（局中人 2 得失数为其相反数）。

两人有限零和对策 即“矩阵对策”。

局中人 一个对策中，有权决定自己行动方案的对策参加者。可以是全体或个人。

策略 对策中可供局中人选择的一个实际可行的完整的行动方案。可以是有限或无限的。

支付函数 亦称“赢得函数”。每个局中人有一个定义在全体局势集合上的实值。它们表示每个局中人在各个局势下的得失。

赢得函数 即“支付函数”。

纯策略 博弈开始设定的每个人有几种可选策略。如被囚困境中的小偷，只有“坦白”、“抗拒”两种选择。

混合策略 以一定的概率选取某一策略。如被警察抓住的小偷，他是否坦白也许和心境、对同伴的认识、身体状况决定，如果用数学语言来描述，可能有这样的结果：坦白的可能性是 60%，抗拒的可能性是 40%。在某种意义上，这也表示了一种模糊的选择。

零和对策 在任一结局下，局中人的得失之和恒为零的对策。

两人零和对策 只有两个局中人的零和对策。因两个局中人的利益完全相反，故所处的地位是对抗性的。

统 计 学

概 率 论

统计学 研究大量事物数量变化和关系的方法论科学。其研究对象是客观现象的数量特征和数量关系，并通过这些数量特征和关系阐明现象的本质及其内在的规律性。作为统计学研究对象的客体具有数量性、总体性、具体性和变异性等特点。从不同角度，可以对统计学进行分类：(1)描述统计和推断统计。前者用综合指标和图表等表达事物的特征；后者以概率论为基础，用样本的综合指标来推断总体，如参数估计和假设检验等。(2)理论统计和应用统计。前者指统计学的数学原理；后者指应用统计方法研究各领域客观现象的数量规律，如生物统计、经济统计、教育统计等。随着对统计学研究的逐步深入，统计学的内容已非常丰富，在自然科学、社会科学、管理科学、经济、金融、保险和工农业生产中有着广泛的应用。

概率论 从数量角度研究随机现象在大量重复出现时所呈现出的规律性的一门数学分支学科。主要内容有极限理论、随机过程、随机分析等。概率论是在17世纪由研究赌博、航海风险、测量误差等问题而产生。20世纪30年代，人们借助于测度理论建立了它的严格数学基础，提出了概率的公理化体系，使之成为了一个严谨的现代数学分支。随着科学技术突飞猛进，概率论也发展迅速，并与其他学科相互渗透，成为数理统计学的理论基础，在工农业生产、近代物理、地球物理、自动控制、通信理论、生物学、金融、保险和管理等领域中都有重要应用。

随机现象 在基本条件不变的情况下，一系列的试验或观察会得到各种不同的结果的现象。概率论主要的研究对象。就个别的试验或观察而言，可能会出现这种结果，可能会出现那种结果，呈现出一种偶然性。例如，银行一天的存款额、射手打靶一次击中的环数、抽检一件产品是否为正品等都是随机现象。

随机试验 对随机现象某一特征的试验或观察。随机试验必须能在相同条件下重复进行，事先不能预知会出现什么结果，但能确定所有可能的结果。

样本空间 在随机试验中，每一可能出现的结果的全体构成的集合。习惯上用Ω表示。通常将每一可能出现的结果称为样本点，因此样本空间是样本点的全体。例如，在掷两枚硬币的试验中，$\Omega=\{$(正，正)，(正，反)，(反，正)，(反，反)$\}$。又如观察某地某时刻的气温时，样本空间可取为一区间(a, b)。

随机事件 简称“事件”。随机试验可能出现的某个结果或某些结果。样本空间Ω的子集。例如，在电视机寿命的试验中，“电视机的寿命不少于5小时”是一个随机事件。通常用大写英文字母A、B、C、A_i等表示。随机事件A发生等价于A中的某一样本点出现。在概率论的公理化结构中，定义样本空间Ω的某些子集构成的σ域为事件域，事件域中的每个元素称为随机事件。

必然事件 在一定条件下，必然会发生

的事情。例如,我们从一个装有红球与白球的袋子里取一个球,"取到红球或白球"就是一个必然事件。由于样本空间 Ω 包含了所有的样本点,每次试验中必然出现 Ω 中的某个样本点,即 Ω 总发生,因此 Ω 就是必然事件。

不可能事件 在一定条件下,必然不会发生的事情。例如,我们从一个装有红球与白球的袋子里取一个球,"取到黑球"就是一个不可能事件。由于空集 Φ 中不含任何样本点,每次试验中 Φ 必定不发生,故 Φ 就是不可能事件。

交事件 亦称"积事件"。同时发生的事件。设 A、B 为随机事件,则称"A、B 同时发生"为 A 与 B 的交,记为 $A\cap B$ 或 AB。$A\cap B$ 由 A 与 B 公共的样本点构成。例如,从一批含有一等、二等和三等品的产品中任抽一件,A 为"抽到的不是一等品"的事件,B 为"抽到的不是二等品"的事件,则 AB 为"抽到的为三等品"的事件。一般地,设 $A_n(n\geqslant 1)$ 均为事件,则所有这些事件均发生就是它们的交,记为 $\bigcap_{n=1}^{\infty}A_n$。

积事件 即"交事件"。

并事件 至少发生其一的事件。设 A、B 为随机事件,则称"A、B 中至少有一个发生"为 A 与 B 的并事件,记为 $A\cup B$,$A\cup B$ 由属于 A 或 B 的样本点构成。一般地,设 $A_n(n\geqslant 1)$ 均为事件,则这些事件中至少有一个发生就是它们的并,记为 $\bigcup_{n=1}^{\infty}A_n$。例如,$A_n$ 为"时间 $[0,t]$ 内来到某汽车站的乘客数为 $2n$",则 $\bigcup_{n=1}^{\infty}A_n$ 为"时间 $[0,t]$ 内来到的乘客数为偶数"。

对立事件 亦称"逆事件"、"互补事件"。设 A 为随机事件,则"A 不发生"称为 A 的对立事件,记为 $\bar{A}$。随机事件 A 是样本空间(Ω)的某个子集,$\bar{A}$ 就是 A 的余集。例如,向上掷一枚骰子,A 为"出现奇数点"的事件,则 $\bar{A}$ 为"出现偶数点"。A 与 $\bar{A}$ 互为对立事件。

逆事件 即"对立事件"。

互补事件 即"对立事件"。

互不相容事件 亦称"互斥事件"。不可能同时发生的事件。设 A、B 为随机事件,若 A 与 B 不可能同时发生,即 $AB=\Phi$,则称 A、B 为互不相容事件。例如,向上抛两枚硬币,A 为"出现两次正面"的事件,B 为"出现两次反面",则 A、B 是互不相容的。

互斥事件 即"互不相容事件"。

频率 在相同条件下做若干次试验,随机事件 A 发生的次数与总试验次数之比称为 A 发生的频率。例如,某射手在相同条件下射击 100 次,80 次射中目标,则射中目标的频率是 0.8。

概率 随机事件 A 发生的可能性的大小。常记为 $P(A)$。概率论最基本的概念之一。概率的统计定义:在一定条件下,重复做 n 次试验,n_A 为其中事件 A 发生的次数,如果随着 n 的增大,频率 $\frac{n_A}{n}$ 逐渐稳定于某一常数 p,则称 p 为事件 A 发生的概率,记为 $P(A)=p$。概率的古典定义:如果随机试验满足:(1)每次试验都只有有限个样本点;(2)试验的每个样本点出现的可能性相等。称这样的随机现象为古典概型。在古典概型中,事件 A 的概率定义为 $P(A)=\frac{m}{n}$,其中 n 为样本点总数,m 为事件 A 包含的样本点数。概率的公理化定义:设随机试验 E 的样本空间为 Ω,对 E 的每一事件 A 赋予一个实数,记为 $P(A)$,它是一个集合函数,要满足下列条件:(1)非负性:对于每一个事件 A,有 $P(A)\geqslant 0$;(2)规范性:$P(\Omega)=1$;(3)可列可加性:设 $A_1,A_2,\cdots,A_n,\cdots$ 为两两互不相容的事件,则有 $P(A_1\cup A_2\cup\cdots)=\sum_{i=1}^{\infty}P(A_i)$。由苏联数学家柯尔莫哥洛夫于 1933 年给出的概率的公理化定义才在数学上是严谨的。

条件概率 设 A、B 为随机事件，事件 B 的概率 $P(B)>0$，则称 $P(A|B)=\frac{P(AB)}{P(B)}$ 为事件 B 发生的条件下事件 A 发生的条件概率。

随机变量 概率论的基本概念之一。设随机试验的样本空间为 Ω，若对于每一个样本点 $\omega\in\Omega$，都有唯一的实数 $X(\omega)$ 与之对应，即定义了一个 Ω 上的实值函数，则称 $X(\omega)$ 为随机变量。分为三大类：离散型随机变量、连续型随机变量和奇异型随机变量。实际中遇到的随机变量主要为离散型和连续型。随机变量的统计性质由它的概率分布描述。

概率分布函数 设 X 为随机变量，x 为任意实数，则称函数 $F(x)=P(X\leqslant x)$ 为 X 的概率分布函数。$F(x)$ 具有下列性质：(1) 单调不减，即若 $x_1<x_2$，则 $F(x_1)\leqslant F(x_2)$；(2) $\lim\limits_{x\to+\infty}F(x)=1$，$\lim\limits_{x\to-\infty}F(x)=0$；(3) 处处右连续，即对任意的 x_0，有 $\lim\limits_{x\to x_0^+}F(x)=F(x_0)$。反之，任一满足上述三条的函数必可作为某一随机变量的分布函数。

概率密度函数 见“连续型随机变量”。

离散型随机变量 若随机变量 X 的可能取值为有限个或可列无穷多个，则称 X 为离散型随机变量。对离散型随机变量，可用分布列来描述。设 X 的可能取值为 $x_1,x_2,\cdots$，X 取这些值的概率为 $p_1,p_2,\cdots$，则称 $\begin{pmatrix} x_1 & x_2 & \cdots & x_n & \cdots \\ p_1 & p_2 & \cdots & p_n & \cdots \end{pmatrix}$ 为 X 的分布列。$\{p_k\}$ 满足：(1) $p_k\geqslant 0$，$k=1,2,\cdots$；(2) $\sum\limits_k p_k=1$。离散型随机变量的分布函数和分布列可以相互唯一表示。

连续型随机变量 设随机变量 X 的分布函数为 $F(x)$，若存在非负可积的函数 $p(x)(-\infty<x<+\infty)$，使得 $F(x)$ 可以表示为 $F(x)=\int_{-\infty}^{x}p(t)\mathrm{d}t\ (-\infty<x<+\infty)$，则称 X 为连续型随机变量，而称 $p(x)$ 为 X 的概率密度函数。此时 $F(x)$ 完全由 $p(x)$ 确定，且 $p(x)$ 满足：(1) $p(x)\geqslant 0$，$-\infty<x<+\infty$；(2) $\int_{-\infty}^{+\infty}p(x)\mathrm{d}x=1$。反之，满足上述两条的任一函数必可作为某一连续型随机变量的概率密度函数。

随机向量 亦称“多维随机变量”。如果 $X_1,\cdots,X_n$ 为 n 个随机变量，则称 $(X_1,\cdots,X_n)$ 为 n 维随机向量。

多维随机变量 即“随机向量”。

联合分布 设 $(X_1,\cdots,X_n)$ 为 n 维随机向量，则称 n 元函数 $F(x_1,\cdots,x_n)=P(X_1\leqslant x_1,\cdots,X_n\leqslant x_n)$ 为该随机向量的联合分布函数，也称联合分布。对于二维情形，联合分布函数 $F(x,y)$ 一定满足：(1) 对 x,y 分别单调不减；(2) $\lim\limits_{x\to-\infty}F(x,y)=\lim\limits_{y\to-\infty}F(x,y)=0$，$\lim\limits_{x\to+\infty,y\to+\infty}F(x,y)=1$；(3) 若 $x_1<x_2$，$y_1<y_2$，必有 $F(x_2,y_2)-F(x_2,y_1)-F(x_1,y_2)+F(x_1,y_1)\geqslant 0$；(4) 对 x，y 分别都是右连续的。

边际分布 设 $(X_1,\cdots,X_n)$ 为 n 维随机向量，定义 $F_i(x_i)=F(-\infty,\cdots,x_i,\cdots,+\infty)$，$i=1,\cdots,n$，即在 $F(x_1,\cdots,x_n)$ 中，固定 x_i 而让其余的 x_j 都趋于 $+\infty$，则称 $F_i(x_i)$ 为 $F(x_1,\cdots,x_n)$ 的边际分布函数。

伯努利分布 亦称“两点分布”、“0－1分布”。在一次试验中，事件 A 出现的概率为 p，事件 A 不出现的概率为 $q=1-p$，若以 X 记一次试验中 A 出现的次数，则 X 仅取 0、1 两个值。X 的概率分布为

$$P(X=k)=p^kq^{1-k},\ k=0,1,$$

称 X 服从伯努利分布。

两点分布 即“伯努利分布”。

0－1分布 即“伯努利分布”。

二项分布 在 n 次重复独立的伯努利试验中，若以 X 记事件 A 出现的次数，则 X 的可能取值为 $0,1\cdots,n$，X 的概率分布为

$$P(X=k)=\binom{n}{k}p^kq^{n-k},\ k=0,1,\cdots,n,$$

其中 p 为在一次试验中事件 A 出现的概率，$q=1-p$，称 X 服从二项分布，记为 $X\sim B(n,p)$。

泊松分布 设 X 的可能取值为 $0,1,\cdots$，其概率分布为

$$P(X=k)=\frac{\lambda^k}{k!}e^{-\lambda},\quad k=0,1,\cdots$$

其中 $\lambda>0$ 为常数，称 X 服从泊松分布，记为 $X\sim P(\lambda)$。

正态分布 亦称"常态分布"、"高斯分布"。若随机变量 X 的分布密度为

$$p(x)=\frac{1}{\sqrt{2\pi}\sigma}\exp\left(-\frac{(x-\mu)^2}{2\sigma^2}\right),\ -\infty<x<+\infty,$$

则称 X 的分布为正态分布，简记作 $N(\mu,\sigma^2)$，其中 μ,σ^2 为分布的参数（$-\infty<\mu<+\infty,\sigma^2>0$），分别是正态分布的数学期望和方差。正态分布由其数学期望和方差唯一确定。特别是当 $\mu=0,\sigma^2=1$ 时称为"标准正态分布"。常用 $\Phi(x)$ 表示标准正态分布的分布函数，用 $\varphi(x)$ 表示标准正态分布的分布密度函数，即

$$\varphi(x)=\frac{1}{\sqrt{2\pi}}e^{-\frac{x^2}{2}},\ -\infty<x<+\infty,$$

$$\Phi(x)=\frac{1}{\sqrt{2\pi}}\int_0^x e^{-\frac{t^2}{2}}dt,\ -\infty<x<+\infty。$$

正态分布是概率论中最重要的分布之一。测量误差，炮弹落点的分布，人体的身高、体重等特征的分布都近似地服从正态分布。一般若某个量是受大量相互独立的偶然因素所影响，而其中每一个因素在总的影响中只起很小的作用，则由概率论的中心极限定理表明这个量的分布近似于正态分布，故正态分布是一种常见的分布。

均匀分布 随机变量 X 取值于区间 $[a,b]$，其中 $a<b$ 为常数，若 X 的概率密度函数为

$$p(x)=\begin{cases}\frac{1}{b-a}, & a\leqslant x\leqslant b,\\ 0, & 其他,\end{cases}$$

则称 X 服从 $[a,b]$ 上的均匀分布，记为 $X\sim U[a,b]$。分布函数为

$$F(x)=\begin{cases}0, & x<a,\\ \frac{x-a}{b-a}, & a\leqslant x<b,\\ 1, & x\geqslant b,\end{cases}$$

均匀分布 $X\sim U[a,b]$ 直观上可理解为 X 在 $[a,b]$ 中取值具有等可能性，例如可把数字的舍入误差假定为均匀分布。

指数分布 设 X 为随机变量，若它的概率密度函数为

$$p(x)=\begin{cases}\lambda e^{-\lambda x}, & x\geqslant 0,\\ 0, & x<0,\end{cases}$$

其中 $\lambda>0$ 为常数，则称 X 服从指数分布。相应的分布函数为

$$F(x)=\begin{cases}1-e^{-\lambda x}, & x\geqslant 0,\\ 0, & x<0\end{cases}。$$

指数分布通常被用来描述电子元件的寿命、服务时间长短、电话通话时间等"寿命"的分布。它的重要特征是"无记忆性"：

$$P(X>s+t\mid X>s)=P(X>t),\ s>0,t>0,$$

即目前寿命为 s 的对象，再存活 t 的概率与 s 无关。

多元正态分布 设 $B=(b_{ij})_{n\times n}$ 为 n 阶正定矩阵，以 $B^{-1}=(r_{ij})_{n\times n}$ 表示 B 的逆阵，$\det(B)$ 表示 B 的行列式的值，$\mu=(\mu_1,\cdots,\mu_n)$ 为 n 维常数行向量。若随机向量 $(X_1,\cdots,X_n)$ 的联合密度函数为

$$p(x_1,\cdots,x_n)=\frac{1}{(2\pi)^{\frac{n}{2}}(\det B)^{\frac{1}{2}}}\exp\left\{-\frac{1}{2}\sum_{i,j=1}^{n}r_{ij}(x_i-\mu_i)(x_j-\mu_j)\right\},$$

则称 $(X_1,\cdots,X_n)$ 服从 n 元正态分布。若 $(X_1,\cdots,X_n)$ 服从 n 元正态分布，这一随机向量的线性变换仍服从正态分布，它的任意子向量也服从正态分布。

χ^2 分布 数理统计中的一个重要分布。设随机向量 $X_1,\cdots,X_n$ 相互独立，且同服从标准正态分布 $N(0,1)$，则称 $\sum_{i=1}^{n}X_i^2$ 的分

布为自由度为 n 的 χ^2 分布，记为 $\chi^2(n)$，它的密度函数为

$$p(x)=\begin{cases}\dfrac{1}{2^{\frac{n}{2}}\Gamma(\frac{n}{2})}x^{\frac{n}{2}-1}e^{-\frac{x}{2}}, & x>0,\\ 0, & x\leqslant 0,\end{cases}$$

其中 $\Gamma(\cdot)$ 为伽马函数。在数理统计中，对正态总体的方差检验以及分布拟合检验等问题中常用到这一分布。

t 分布 数理统计中常用的一种概率分布。设 $X\sim N(0,1)$，$Y\sim\chi^2(n)$，且相互独立，则称随机变量

$$T=\frac{X}{\sqrt{Y/n}}$$

所服从的分布为自由度为 n 的 t 分布，记为 $T\sim t(n)$，其概率密度函数为

$$t(x,n)=\frac{\Gamma\left(\frac{n+1}{2}\right)}{\Gamma\left(\frac{n}{2}\right)\sqrt{n\pi}}\left(1+\frac{x^2}{n}\right)^{-\frac{n+1}{2}},-\infty<x<+\infty,$$

$t(x,n)$ 关于 $x=0$ 对称，当 $n\to\infty$ 时，t 分布的极限为标准正态分布。在数理统计中，当方差未知时，对正态总体均值的假设检验常用这一分布。

F 分布 数理统计中常用的一种概率分布。设 $X\sim\chi^2(m)$，$Y\sim\chi^2(n)$，且相互独立，则称随机变量

$$F=\frac{X/m}{Y/n}=\frac{X}{Y}\cdot\frac{n}{m}$$

所服从的分布为自由度为 (m,n) 的 F 分布，记为 $F\sim F(m,n)$，其概率密度函数为

$$f(x,m,n)=\begin{cases}\dfrac{\Gamma(\frac{m+n}{2})}{\Gamma(\frac{m}{2})\Gamma(\frac{n}{2})}\dfrac{m}{n}(\dfrac{m}{n}x)^{\frac{m}{2}-1}(1+\dfrac{m}{n}x)^{-\frac{m+n}{2}}, & x>0,\\ 0, & x\leqslant 0,\end{cases}$$

在数理统计中，在检验两个正态总体的方差是否相等以及方差分析中常用这一分布。

数字特征 描述随机变量特征的有效工具。最常用的数字特征有数学期望、方差、协方差、相关系数、峰度、偏度等。它们分别表示随机变量取值的平均、离散程度、相关程度、在平均值处的峰值高低、分布密度曲线相对于平均值的不对称程度等某一方面的统计特征。

数学期望 亦称“均值”。(1)当随机变量 X 为离散型时，设其可能的取值为 $x_1,x_2,\cdots$，相应的概率分别为 $p_1,p_2,\cdots$，若级数 $\sum_{i=1}^{\infty}x_ip_i$ 绝对收敛，则称它为 X 的数学期望或均值，记为

$$EX=\sum_{i=1}^{\infty}x_ip_i。$$

(2)当随机变量 X 为连续型时，设其概率密度函数为 $p(x)$，若积分 $\int_{-\infty}^{+\infty}xp(x)\mathrm{d}x$ 绝对收敛，则称它为 X 的数学期望或均值，记为

$$EX=\int_{-\infty}^{+\infty}xp(x)\mathrm{d}x。$$

当 $\sum_{i=1}^{\infty}|x_i|p_i$ 或者 $\int_{-\infty}^{+\infty}|x|p(x)\,\mathrm{d}x$ 发散时，则称 X 的数学期望不存在。数学期望由概率分布唯一确定，故亦称为分布的数学期望，它表征了随机变量取值的加权平均。例如，$EX=8$ 表示随机变量 X 所取的值大多在 8 的周围。在测量工作中，由于测量误差的数学期望为 0，观测量的数学期望为其真值，因此常以观测值的平均值作为未知数学期望的估计值。

均值 即“数学期望”。

均值向量 设 $(X_1,\cdots,X_n)$ 为 n 维随机向量，则称 $(EX_1,\cdots,EX_n)$ 为该随机向量的均值向量。

条件数学期望 在随机事件 A 发生的条件下随机变量 X 的数学期望称为条件数学期望，记为 $E(X|A)$。条件数学期望也是一种数学期望，具有数学期望的一般性质。(1)若随机变量 X 为离散型，其可能的取值为 $x_1,x_2,\cdots$，记在事件 A 发生的条件下 X 取值为 x_i 的条件概率为 $P(X=x_i|A)$，则

$$E(X \mid A)=\sum_{i=1}^{\infty} x_i P(X=x_i \mid A)。$$

(2)若随机变量 X 为连续型,记在事件 A 发生的条件下 X 的条件密度函数为 $p(x|A)$,则

$$E(X \mid A)=\int_{-\infty}^{+\infty} x p(x \mid A) \mathrm{d}x。$$

方差 设随机变量 X 的数学期望为 EX,若 $E(X-EX)^2$ 存在,则称它为 X 的方差,记为 $\mathrm{var}(X)$ 或者 DX。它是反映随机变量对于均值的偏离程度的数字特征。

标准差 亦称"根方差"、"均方差"。数字特征的一种。定义为方差的平方根,即 $\sqrt{\mathrm{var}(X)}$。其值越大随机变量取值越分散,其值越小随机变量取值越集中。

根方差 即"标准差"。

均方差 即"标准差"。

变异系数 设随机变量的数学期望与方差分别为 $EX \neq 0$ 和 $\mathrm{var}(X)$,则称 $\frac{\sqrt{\mathrm{var}(X)}}{EX}$ 为 X 的变异系数。它是反映 X 在单位均值上的离散程度的数字特征。

矩 随机变量幂的数学期望。最常用的矩有两种,即原点矩和中心矩。随机变量 X 的 k 阶原点矩为随机变量 X^k 的数学期望,即 EX^k。随机变量 X 的 k 阶中心矩为随机变量 $(X-EX)^k$ 的数学期望,即 $E(X-EX)^k$。

中位数 将随机变量的值域分为概率相等的两部分的数。对随机变量而言,它是平均数的一种。设 X 为一随机变量,若 M 满足 $P(X \leqslant M) \geqslant 0.5, P(X \geqslant M) \geqslant 0.5$,则称 M 为 X 的中位数。

分位数 将随机变量的值域分为各具有一定概率的两部分的数。例如,设 X 为一随机变量,若 p 满足 $P(X \leqslant p)=\alpha$,则称 p 为 α 的分位数。

众数 若随机变量 X 是离散型的,则称出现概率最大的数为 X 的众数,是出现次数最多的 X 的值。若 X 为连续型随机变量,则称概率密度函数 $p(x)$ 达到最大时对应的 x 值为 X 的众数。

峰度 亦称"峰态系数"。设随机变量 X 的数学期望与方差分别为 EX 和 $\mathrm{var}(X) \neq 0$,则称 $\frac{E(X-EX)^4}{(\mathrm{var}(X))^2}-3$ 为 X 的峰度。它是反映 X 的密度函数曲线在众数附近的"峰"的尖峭程度的数字特征。正态分布的峰度为0,其他分布的峰度是以正态分布为标准描述该分布密度形状为陡峭或平坦的数字特征。

峰态系数 即"峰度"。

偏度 亦称"偏态系数"。设随机变量 X 的数学期望与方差分别为 EX 和 $\mathrm{var}(X) \neq 0$,则称 $\frac{E(X-EX)^3}{(\sqrt{\mathrm{var}(X)})^3}$ 为 X 的偏度。它是反映 X 的密度函数曲线在众数两边的对称偏斜性的数字特征。例如,正态分布的偏度为0。

偏态系数 即"偏度"。

熵 描述随机试验不肯定性大小的量,熵愈大不肯定性愈大。设随机试验 X 有有限个不相容的结果 $A_1, \cdots, A_n$,它们出现的概率分别是 $p_1, \cdots, p_n$,则试验 X 的熵定义为

$$H(X)=-p_1 \log p_1-\cdots-p_n \log p_n。$$

对于具有密度函数的连续型随机变量 X,设其概率密度函数为 $p(x)$,则 X 的熵定义为

$$H(x)=-\int_{-\infty}^{+\infty} p(x) \log p(x) \mathrm{d}x。$$

统计独立性 亦称"随机独立性"。常用的统计独立性有两种形式:(1)假如随机事件 A 发生与否不影响另一个随机事件 B 发生的概率,即满足

$$P(AB)=P(A)P(B),$$

则称这两个事件相互独立;(2)假如随机变量 X 取什么值不影响另一个随机变量 Y 取任一个值的概率,即满足

$$P(X \leqslant x, Y \leqslant y)=P(X \leqslant x)P(Y \leqslant y),$$
$$-\infty<x, y<+\infty,$$

则称这两个随机变量相互独立。

随机独立性 即"统计独立性"。

协方差 设随机变量 X、Y 的数学期望

分别为 EX 和 EY，若 $E(X-EX)(Y-EY)$ 存在，则称它为随机变量 X、Y 的协方差，记为 $\mathrm{cov}(X,Y)$。它是反映随机变量之间线性相关程度的数字特征。

相关系数 设随机变量 X、Y 的方差分别为 $\mathrm{var}(X)$、$\mathrm{var}(Y)$，且均不等于0，X 与 Y 的协方差为 $\mathrm{cov}(X,Y)$，则称 $\frac{\mathrm{cov}(X,Y)}{\sqrt{\mathrm{var}(X)\mathrm{var}(Y)}}$ 为 X、Y 的相关系数，记为 ρ_{XY}。它是反映随机变量 X 和 Y 之间线性联系程度的数字特征，它的值介于 -1 和 1 之间。X 和 Y 之间的线性联系程度越大，$|\rho_{XY}|$ 就越接近于 1。$|\rho_{XY}|=1$ 的充分必要条件为以概率 1 成立线性关系式 $aX+bY=c$，其中 a、b、c 为常数；当 X 和 Y 的变化同方向时，相关系数为正，反之为负。通常在得到 (X,Y) 的 n 组观察值 $(x_1,y_1),\cdots,(x_n,y_n)$ 后，可用下式中的 r 来估计相关系数 ρ_{XY}：

$$r=\frac{\sum_{i=1}^{n}(x_i-\bar{x})(y_i-\bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^{n}(x_i-\bar{x})^2\sum_{i=1}^{n}(y_i-\bar{y})^2}},$$

其中 $\bar{x}$，$\bar{y}$ 分别为 $\{x_i\}$ 和 $\{y_i\}$ 的算术平均值。

相关性 若随机变量 X 和 Y 的相关系数不为0，即 $\rho_{XY}\neq 0$，则称随机变量 X 和 Y 具有相关性。

不相关性 若随机变量 X 和 Y 的相关系数为0，即 $\rho_{XY}=0$，则称随机变量 X 和 Y 不相关。相互独立的随机变量 X 和 Y 必定不相关，但反之不然。若 (X,Y) 服从二维正态分布，则 X 和 Y 的不相关性和独立性是等价的。

协方差矩阵 设 $(X_1,\cdots,X_n)$ 为 n 维随机向量，$\sigma_{ij}=E(X_i-EX_i)(X_j-EX_j)$ 表示 X_i、X_j 的协方差，则称 $n\times n$ 矩阵

$$\Sigma=\begin{pmatrix}\sigma_{11} & \cdots & \sigma_{1n}\\ \vdots & & \vdots\\ \sigma_{n1} & \cdots & \sigma_{nn}\end{pmatrix}$$

为随机向量 $(X_1,\cdots,X_n)$ 的协方差矩阵。矩阵 Σ 必为非负定阵。它描写了随机向量的各分量取值的离散程度和各分量间的线性联系程度。

特征函数 X 为随机变量，t 为任意实数，称 e^{itX} 的数学期望 $\varphi_X(t)=E(e^{itX})$ 为 X 的特征函数。若 X 为离散型随机变量，概率分布为 $p_k=P(X=x_k)$，$k=1,2,\cdots$，则

$$\varphi_X(t)=\sum_{k=1}^{\infty}e^{itx_k}p_k。$$

若 X 为连续型随机变量，概率密度函数为 $p(x)$，则

$$\varphi_x(t)=\int_{-\infty}^{+\infty}e^{itx}p(x)\mathrm{d}x。$$

特征函数有许多优良的性质，与分布函数的对应关系是一一对应的。特征函数是研究某些分布问题的有力工具，特别是处理独立随机变量之和的问题时，特征函数是有力的工具。

随机过程 简称“过程”。一族依赖于参数 t 的随机变量全体 $X=\{X_t(\omega),t\in T\}$，其中 T 为随机过程的指标集或参数集，常用的 T 是直线 R^1 或其子集。例如，某电话总机在从时刻 t_0 到时刻 t 这段时间内接到用户的呼唤次数，就是依赖于时间 t 的一族随机变量，为一随机过程。常见的随机过程有马尔可夫过程、平稳过程、点过程等。随机过程理论是概率论的一个分支，它在理论物理、无线电技术、自动控制、公用事业中有着广泛的应用。

随机游动 亦称“随机徘徊”、“随机游走”。一种最基本的整值随机过程。考虑数轴上的一个质点，它只能位于整数点，在时刻 $t=0$ 时处于初始位置 a，以后每隔单位时间分别以概率 p 及 $1-p$ 向左或向右移动一个单位，且各次移动相互独立，以这种方式描述的质点运动称为随机游动。还可考虑设有吸收壁、反射壁或弹性壁的随机游动。

随机徘徊 即“随机游动”。

平稳过程 一种常见的重要的随机过程。强平稳过程和弱平稳过程的总称。设 $\{X_t,t\in T\}$ 为一随机过程。X_s，X_t 为取

自过程的任意两个随机变量，若 X_s 与 X_t 的协方差只依赖于 $s-t$，则称此过程为弱平稳过程。设 $(X_{t_1},\cdots,X_{t_n})$ 为取自过程 $\{X_t,t\in T\}$ 的任意随机向量，若 $(X_{t_1},\cdots,X_{t_n})$ 与 $(X_{t_1+\tau},\cdots,X_{t_n+\tau})$ 有相同的分布，其中 τ 为任意正实数，则称此过程为强平稳过程。若一切 X_t 的方差存在有限，强平稳过程也是弱平稳过程。在实践中，只要产生随机过程的主要条件不随时间的推移而改变，就可以近似地把它看作平稳过程。

非平稳过程 既非强平稳也非弱平稳的过程。参见“平稳过程”。

马尔可夫过程 一类重要的随机过程。它描述这样的随机现象：已知现在，未来的概率分布与过去的状态无关。其严格的数学定义如下：设 $\{X_t,t\in T\}$ 是概率空间 (Ω,F,P) 上的实值随机过程，$T\subset R^1$，如果对任意的自然数 $n,t_k\in T,k=1,2,\cdots,n$，且 $t_1<t_2<\cdots<t_{n-1}<t_n$，任意的 n 个实数 $x_1,x_2,\cdots,x_{n-1},y$，恒成立

$$P(X_{t_n}<y\mid X_{t_{n-1}}=x_{n-1},X_{t_{n-2}}=x_{n-2},\cdots,X_{t_1}=x_1)=P(X_{t_n}<y\mid X_{t_{n-1}}=x_{n-1}),$$

则称 $\{X_t,t\in T\}$ 为马尔可夫过程。如果视 t_{n-1} 为现在时刻，那么 t_n 便是未来时刻，$t_{n-2},t_{n-3},\cdots,t_2,t_1$ 就是过去时刻。于是马尔可夫过程的直观含义便一目了然。马尔可夫过程在理论物理、化学、生物学和运筹学等学科中都有应用。

维纳过程 亦称“布朗运动”、“布朗过程”。增量服从正态分布的独立平稳增量过程。设 $\{X_t,t\geqslant 0\}$ 为一实值随机过程，若它满足：(1) $X_0=0$；(2) 对任意 $0\leqslant t_0<\cdots<t_n$，$X_{t_0},X_{t_1}-X_{t_0},\cdots,X_{t_n}-X_{t_{n-1}}$ 相互独立；(3) 对任意 $0\leqslant s<t$，X_t-X_s 服从正态分布 $N(0,\sigma^2(t-s))$，其中 $\sigma>0$ 是给定常数，则称此过程为维纳过程。维纳过程是随机过程理论的重要基石。1827 年英国植物学家布朗(Robert Brown，1773—1858)首先发现，此后，美国数学家维纳(Norbert Wiener，1894—1964)作了进一步论证并导出了一些基本性质。在实践中有众多的应用，例如在某些场合可作为价格波动的模型。

布朗运动 即“维纳过程”。

布朗过程 即“维纳过程”。

鞅 一类特殊的随机过程。设 $X=\{X_t,t\geqslant 0\}$ 为一随机过程，$E(X_t\mid X_u,u\leqslant s)$ 表示 X_t 关于 $\{X_u,u\leqslant s\}$ 的条件期望。若对任意的 $s\leqslant t$，$E(X_t\mid X_u,u\leqslant s)=X_s$ 以概率 1 成立，则称 $X=\{X_t,t\geqslant 0\}$ 为鞅。若 X_t 表示某赌徒在时刻 t 的赌资，则 $E(X_t\mid X_u,u\leqslant s)$ 表示在已知 s 之前的情况，一直赌博到时刻 t 的平均赌资。如果赌博是公平的，则这一平均值应等于 s 时的赌资，即 $E(X_t\mid X_u,u\leqslant s)=X_s$，于是 $\{X_t,t\geqslant 0\}$ 为鞅。鞅是随机过程中的重要过程，布朗运动也是一个鞅。鞅的理论在概率论与数理统计中有许多应用，在金融、工程等领域有广泛应用。

半鞅 设 $X=\{X_t,t\geqslant 0\}$ 为一随机过程，$E(X_t\mid X_u,u\leqslant s)$ 表示 X_t 关于 $\{X_u,u\leqslant s\}$ 的条件期望。若对任意的 $s\leqslant t$，$E(X_t\mid X_u,u\leqslant s)\geqslant X_s$ 以概率 1 成立，则称 $X=\{X_t,t\geqslant 0\}$ 为半鞅。基于半鞅的随机分析是现代概率论的一个主要分支。它不仅是研究概率论许多分支的重要工具，而且在许多数学分支及数学物理中有广泛应用。它还逐步渗透到工程数学、生物数学、金融数学及其他领域之中。

鞅差 设 $X=\{X_t,t\geqslant 0\}$ 为一随机过程，$E(X_t\mid X_u,u\leqslant s)$ 表示 X_t 关于 $\{X_u,u\leqslant s\}$ 的条件期望。若对任意的 $s\leqslant t$，$E(X_t\mid X_u,u\leqslant s)=0$ 以概率 1 成立，则称 $X=\{X_t,t\geqslant 0\}$ 为鞅差。若 $X=\{X_n,n\in N\}$ 为鞅，$Y_n=X_n-X_{n-1},n\geqslant 1,X_0=Y_0$，则 $Y=\{Y_n,n\in N\}$ 为鞅差序列。反之，若 $Y=\{Y_n,n\in N\}$ 为鞅差序列，$X_n=\sum_{j\leqslant n}Y_j$，则 $X=\{X_n,n\in N\}$ 为鞅。

收敛性 “随机变量序列收敛性”的简

称。与函数序列的收敛性不同，随机变量序列的收敛性总是在一定的概率意义下定义的。最常用的收敛性有：依分布收敛、依概率收敛、以概率1收敛和均方收敛等。

随机变量序列收敛性 “收敛性”的全称。

依分布收敛 亦称“弱收敛”、“基本收敛”、“分布律收敛”。设$\{X_n, n\in N\}$为一随机变量序列，分布函数为$F_n(x), n\geqslant 1$，若存在随机变量X，相应的分布函数为$F(x)$，使得对$F(x)$每个连续点x，都有

$$\lim_{n\to\infty} F_n(x)=F(x),$$

则称$\{X_n, n\in N\}$依分布收敛于X，记为$X_n \xrightarrow{F} X$。

弱收敛 即“依分布收敛”。

分布律收敛 即“依分布收敛”。

依概率收敛 亦称“随机收敛”。设$\{X_n, n\in N\}$为一随机变量序列，若存在随机变量X，使得对任意$\varepsilon>0$，有

$$\lim_{n\to\infty} P(|X_n-X|>\varepsilon)=0,$$

则称$\{X_n, n\in N\}$依概率收敛于X，记为$X_n \xrightarrow{P} X$或者$P-\lim\limits_{n\to\infty} X_n=X$。从直观上来说，$X_n$依概率收敛于$X$，要求$X_n$与$X$有较大偏差的概率随着$n$的增大越来越小。若$X_n$依概率收敛于$X$，则$X_n$必依分布收敛于$X$，反之不一定成立。

随机收敛 即“依概率收敛”。

以概率1收敛 亦称“几乎必然收敛”。设$\{X_n, n\in N\}$为一随机变量序列，若存在随机变量X，使得

$$P(\lim_{n\to\infty} X_n=X)=1,$$

则称$\{X_n, n\in N\}$以概率1收敛于X，记为$X_n \xrightarrow{\text{a.s.}} X$或者$\lim\limits_{n\to\infty} X_n \overset{\text{a.s.}}{=} X$。若$X_n$以概率1收敛于$X$，则$X_n$必依概率收敛于$X$，反之不一定成立。

几乎必然收敛 即“以概率1收敛”。

均方收敛 设$\{X_n, n\in N\}$为一随机变量序列，若存在随机变量X，使得

$$\lim_{n\to\infty} E|X_n-X|^2=0,$$

则称$\{X_n, n\in N\}$均方收敛于X，记为$X_n \xrightarrow{L^2} X$。若X_n均方收敛于X，则X_n必依概率收敛于X，反之不一定成立。

大数定律 亦称“大数法则”。在随机现象的大量重复试验下，随机变量序列向常数收敛的各种定律的总称。设$\{X_n, n\in N\}$为随机变量序列，对常数序列A_n、C_n，大数定律的一般形式是断定

$$Y_n=\frac{1}{C_n}\sum_{i=1}^{n} X_i-A_n$$

趋向于0。若Y_n以概率1收敛于0，则称为强大数定律；若Y_n依概率收敛于0，则称为弱大数定律或简称为大数定律。最为常见的大数定律有：柯尔莫哥洛夫强大数定律、博雷尔强大数定律、伯努利大数定律和辛钦大数定律等。大数定律从理论上解释了频率相对于概率的稳定性，样本均值相对于数学期望的稳定性，它为数理统计中利用样本来估计总体的未知参数提供了理论依据。

大数法则 即“大数定律”。

中心极限定理 概率论中随机变量序列部分和的分布以正态分布为极限的这类定理的总称。设$\{X_n, n\in N\}$为随机变量序列，令

$$Y_n=\frac{\sum\limits_{i=1}^{n} X_i-\sum\limits_{i=1}^{n} EX_i}{\sqrt{\operatorname{var}\left(\sum\limits_{i=1}^{n} X_i\right)}}$$

凡是在各种条件下证明

$$\lim_{n\to\infty} P(Y_n\leqslant x)=\int_{-\infty}^{x}\frac{1}{\sqrt{2\pi}}e^{-\frac{t^2}{2}}dt$$

的定理，均称为中心极限定理。棣莫弗-拉普拉斯积分极限定理是最早的中心极限定理。古典的中心极限定理考虑的是独立随机变量和的极限分布问题，以后也讨论相依随机变量序列的和向正态分布收敛的条件。中心极限定理从理论上论

证了如果一个量受大量相互独立的随机因素的影响，而每个因素在总的影响中仅起微小的作用，那么这个量必服从或近似服从正态分布，从而解释了正态分布在实际问题中的常见性。中心极限定理在概率论约200年的早期研究中一直占据研究的“中心地位”。

数理统计

数理统计 以概率论为基础的数学分科。研究如何有效地收集、整理和分析受到随机性影响的数据，对所考察的问题作出判断、预测，为采取决策及行动提供依据或建议。人口调查、税收预测、测量误差、出生与死亡统计都是数理统计早期研究的典型问题。现代数理统计包括抽样调查、抽样检验、统计质量管理、试验设计、回归分析、参数估计、假设检验、相关分析、多元分析、序贯分析、随机模拟、时间序列分析、生存分析、非参数统计、可靠性统计、贝叶斯统计等统计方法。被广泛应用于生产管理、科学研究等各个领域，成为各环节提高效率的有效手段之一。20世纪以来，建立在现代数学和概率论基础上的数理统计，在理论、方法和应用上都有了较大的发展，从以描述为主的统计发展到以推断为主的统计学，已成为数学中最活跃的分支之一。

总体 亦称“母体”。数理统计中的基本概念。指一个数理统计问题中，具有一定共同属性的研究对象全体。总体中的每一个成员称为“个体”。例如在研究某厂所生产的某一型号电视机的质量时，该厂生产的该型号的电视机就是总体，其中的每一台电视机就是个体。总体的大小与范围由具体研究的目的和要求确定。在实际中，关心的一般只涉及每个个体的某一个或几个数量指标，如上述例子中，数量指标可取为电视机的寿命。对于选定的数量指标 X（可以是向量），每个个体所取的值是不同的，在试验中，抽取了若干个个体就观察得到了 X 的这样或那样的数值，因而 X 是一个随机变量（随机向量），而 X 的分布完全描述了总体中所关心的数量指标的分布情况。因此，在统计中总把总体和数量指标 X 可能取值的全体等同起来。

母体 即“总体”。

样本 亦称“子样”。数理统计中的基本概念。按一定的规则从总体中取出部分个体进行观察，以获得关于总体的信息，这一过程称为抽样。假设我们抽取 n 个个体，其指标为 $X_1, X_2, \cdots, X_n$，称 $(X_1, X_2, \cdots, X_n)$ 为一个样本，样本中所含个体的数目 n 称为“样本容量”或“样本大小”。样本具有两重性：在一次抽样中，观察得到的一组确定的值 $x_1, x_2, \cdots, x_n$，称为样本观察值；但由于抽取过程或观察结果的随机性，在讨论统计方法优劣时，必须把每一个 X_i 看作随机变量，而容量为 n 的样本 $(X_1, X_2, \cdots, X_n)$ 可以看作一个 n 维的随机向量。

子样 即“样本”。

统计量 样本的已知函数。由数据计算出来的量，依赖且只依赖于样本，而不含总体分布的任何未知参数。数理统计中最重要的基本概念之一。其作用是把样本中有关总体的信息集中起来，从样本推断总体，通常是通过统计量进行的。常用的统计量有样本均值、样本方差、样本极差、样本众数、样本的各阶原点矩和中心矩等。

顺序统计量 数理统计中一种常用的统计量。将样本观测值由小到大排列得到的统计量。设 $(X_1, X_2, \cdots, X_n)$ 是从总体 X 中抽取的样本，$X_{(k)}$ 称为第 k 个顺序统计量，其定义为：当样本的一组观测值 $x_1, x_2, \cdots, x_n$ 从小到大排列为 $x_{(1)} \leqslant x_{(2)} \leqslant \cdots \leqslant x_{(n)}$ 时，$X_{(i)}$ 的取值为 $x_{(i)}$。称 $(X_{(1)}, X_{(2)}, \cdots, X_{(n)})$ 为顺序统计量。

$X_{(1)}$和$X_{(n)}$分别称为最小顺序统计量和最大顺序统计量。

样本均值 数理统计中的一种常用统计量。设$(X_1,X_2,\cdots,X_n)$是一个样本容量为n的样本，称统计量$\bar{X}=\frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}X_i$为样本均值。它反映了总体均值的有关信息，常用它来估计总体的均值，有广泛的应用。例如，某桃园有桃树450棵，从中随机抽取5棵，每棵树上的桃子个数分别为332，378，311，352和382，其样本均值为$\frac{1}{5}(332+378+311+352+382)=351$。再在桃园中随意摘取10只桃子，称得质量（单位：克）为100，115，90，145，150，110，85，140，125，120，其样本均值为118克，由此可以估计出该桃园大约可收获桃子$450\times351\times118\approx18\,600$（千克）。

样本中位数 亦称“样本中值”。数理统计中的一种统计量。设$(X_1,X_2,\cdots,X_n)$是从总体X中抽取的样本，$X_{(1)}\leqslant\cdots\leqslant X_{(n)}$为其顺序统计量，称统计量

$$X_{1/2}=\begin{cases}X_{(k+1)}, & n=2k+1,\\ \frac{1}{2}[X_{(k)}+X_{(k+1)}], & n=2k\end{cases}$$

为样本中位数。样本中位数可用作总体中位数的估计量。

样本中值 即“样本中位数”。

样本分位数 设$X_{(1)}\cdots X_{(n)}$是基于样本$(X_1,X_2,\cdots,X_n)$的顺序统计量，以$[a]$记不超过a的最大整数，$0<\alpha<1$，则称统计量

$$X_\alpha=X_{([n\alpha])}+(n+1)\left(\alpha-\frac{[n\alpha]}{n+1}\right)\times(X_{([n\alpha]+1)}-X_{([n\alpha])})$$

为样本的α分位数。特别地，如$\alpha=0.5$，$X_{1/2}$即为样本中位数。样本分位数可用作总体分位数的估计量。

样本方差 数理统计中的一种常用统计量。设$(X_1,X_2,\cdots,X_n)$是一个样本容量为n的样本，统计量$S^2=\frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}(X_i-\bar{X})^2$称为样本方差。它描述了样本取值的离散程度。样本方差越大，样本越离散。例如样本$\{1,3,5\}$比样本$\{1,2,3\}$分散，其样本方差分别为8/3和2/3。样本方差反映了总体方差的有关信息，常用来估计总体的方差。由于在样本容量n不大时，这种估计常常偏低，故在实际应用中常把其中n改为$n-1$，所得的$S^2=\frac{1}{n-1}\sum_{i=1}^{n}(X_i-\bar{X})^2$有“无偏性”的优点。

样本标准差 样本方差的正平方根。反映了总体标准差的信息。

样本极差 数理统计中的一种统计量。用以描述统计数据波动最大幅度的统计量。设$X_{(1)}\leqslant\cdots\leqslant X_{(n)}$是基于样本$(X_1,X_2,\cdots,X_n)$的顺序统计量，统计量$R_n=X_{(n)}-X_{(1)}$称为样本极差。样本极差常用来估计总体分布的离散程度。

样本众数 样本观测值中出现次数最多的数值。

样本协方差 设有两个样本容量为n的样本$(X_1,X_2,\cdots,X_n)$和$(Y_1,Y_2,\cdots,Y_n)$，称统计量

$$\frac{1}{n-1}\sum_{i=1}^{n}(X_i-\bar{X})(Y_i-\bar{Y})=\frac{1}{n-1}\left[\sum_{i=1}^{n}X_iY_i-n\bar{X}\bar{Y}\right]$$

为样本协方差，其中$\bar{X}$和$\bar{Y}$分别为两个样本的均值。它反映了两个样本间的相依程度。常用作对两个总体协方差的估计。

直方图 一种整理数据使显示其频率分布的图形。将观测到的数据从小到大排列，再分成若干组。通常情况下，组的起始点、组距和组数的确定，应要求使组内数据尽可能分散而不要偏向组的某一边。组数一般以10个左右为宜，太多会使各组内的频数参差不齐，看不出变化的规律，太少则会掩盖各组内数据变化的情况。各组的组距取相等值较为方便，然后统计落入各组内数据的频率，得到频率分组表。在直角坐标系上，将横轴分成若干

段，每一线段对应一个组的组距，然后以线段为底，以这一组的频率除以组距为高作矩形，这样得到的一系列矩形称为直方图。此时每一矩形的面积等于该组的频率，因此所有矩形的面积之和等于1。对连续型总体，当样本容量充分大且组距逐渐缩小时，直方图各矩形顶边将接近于总体概率密度曲线。

统计推断 对抽样调查所得的样本进行分析，进而由样本推断总体。主要内容包括参数估计和假设检验。由于统计推断是由部分（样本）推断整体（总体），所得出的结论含有不确定性，因此对统计推断的讨论必须以概率论为基础。

简单随机样本 亦称"i. i. d. 样本"、"独立同分布样本"。设 X 为总体，$(X_1, X_2, \cdots, X_n)$ 是从 X 中抽取的样本，由于样本是进一步推断的基础，为了使得推断有较高的可靠性，必须考虑样本对总体有较好的代表性，若样本 $(X_1, \cdots, X_n)$ 满足：(1) $X_1, X_2, \cdots, X_n$ 是相互独立的随机变量；(2) 每个 X_i 都与总体 X 有相同的分布，则称 $(X_1, \cdots, X_n)$ 为来自总体 X 的简单随机样本。

独立同分布样本 即"简单随机样本"。

i. i. d. 样本 即"简单随机样本"。i. i. d. 为英语 independent and identically distributed 的缩写。

独立样本 亦称"独立随机样本"。设 X 为总体，$(X_1, X_2, \cdots, X_n)$ 是从 X 中抽取的样本，若 $X_1, X_2, \cdots, X_n$ 相互独立，则称 $(X_1, X_2, \cdots, X_n)$ 为独立样本。

独立随机样本 即"独立样本"。

充分统计量 数理统计中的一个重要概念。对于给定的统计推断问题，包含了原样本中关于该问题的全部有用信息的统计量。对于未知参数的估计问题，包含了样本中关于未知参数的全部信息的统计量，就是充分统计量。如样本均值就是总体数学期望的充分统计量。设总体 X 的概率分布或概率密度函数为 $f(x;\theta)$，其中 θ 为未知参数，$(X_1, X_2, \cdots, X_n)$ 是从 X 中抽取的样本，$g(X_1, X_2, \cdots, X_n)$ 为统计量。如果在给定 $g(X_1, X_2, \cdots, X_n) = t$ 的条件下，样本的条件概率分布或条件密度函数 $f(x_1, x_2, \cdots, x_n \mid t)$ 不依赖于 θ，则 $g(X_1, X_2, \cdots, X_n)$ 就是 θ 的充分统计量。在数理统计中用于统计推断的统计量通常都是充分统计量的函数。

完备统计量 数理统计中的一个概念。若存在一个统计量，使得对于总体参数的任意函数，基于该统计量的无偏估计至多只有一个，则称之为完备统计量。

抽样分布 数理统计中的一个基本概念。指统计量的概率分布。它在研究统计量的性质以及评价统计方法的优良性等方面起着基本作用。在数理统计中，常考虑总体分布为正态分布的情况，这时一些常用的统计量的抽样分布常常可以精确求出，如 χ^2 分布、t 分布、F 分布等。

样本极大值分布 样本极大值的概率分布。设 $(X_1, X_2, \cdots, X_n)$ 是一个样本容量为 n 的样本，则极大值 $X_{(n)} = \max(X_1, \cdots, X_n)$ 的概率分布称为样本极大值分布。若 $(X_1, X_2, \cdots, X_n)$ 为简单随机样本，总体的分布函数为 $F(x)$，则 $X_{(n)}$ 的分布函数为 $F_n(x) = [F(x)]^n$。

样本极小值分布 样本极小值的概率分布。设 $(X_1, X_2, \cdots, X_n)$ 是一个样本容量为 n 的样本，则极小值 $X_{(1)} = \min(X_1, \cdots, X_n)$ 的概率分布称为样本极小值分布。若 $(X_1, X_2, \cdots, X_n)$ 为简单随机样本，总体的分布函数为 $F(x)$，则极小值 $X_{(1)}$ 的分布函数为 $F_1(x) = 1 - [1 - F(x)]^n$。

参数估计 "非参数估计"的对称。统计推断的基本问题之一。当总体分布的数学形式已知，但其中一个或几个未知参数或者它们的函数需要估计；或者总体的类型未知，总体的数字特征如数学期望、方差等需要估计时，研究估计的方法并评价这些估计方法的优劣准则。分为点估

计和区间估计两种。

非参数估计 “参数估计”的对称。统计推断的基本问题之一。总体分布的数学形式未知或不能用有限个参数来刻画时,研究由样本估计总体的分布函数或密度函数等的方法,以及这些方法的性质。

点估计 参数估计的内容之一。设总体 X 的分布类型已知,但含有未知参数 θ,点估计就是利用样本 $(X_1,X_2,\cdots,X_n)$ 构造统计量 $\hat{\theta}(X_1,X_2,\cdots,X_n)$ 作为 θ 的估计,称 $\hat{\theta}(X_1,X_2,\cdots,X_n)$ 为 θ 的“估计量”,由样本观察值代入后计算得到的值称为 θ 的“估计值”。构造估计量的方法通常有矩方法、最大似然估计法、最小二乘法、最小 χ^2 法、贝叶斯法、不变估计法等。点估计能给出未知参数估计的明确表达式或具体的数值,但没有指出这种估计的精确程度。

矩估计 用样本矩作为总体相应矩的估计,从而构造未知参数估计量的方法。设总体分布函数含有 k 个未知参数 $\theta_1,\cdots,\theta_k$,那么它的前 k 阶原点矩 $\mu_1,\cdots,\mu_k$(或中心矩)均为这 k 个未知参数的函数,记为 $\mu_i=g_i(\theta_1,\cdots,\theta_k)$,$i=1,\cdots,k$,若能从这 k 个方程中解出 $\theta_j=\theta_j(\mu_1,\cdots,\mu_k)$、$j=1,\cdots,k$,那么用 μ_j 的矩估计量 $m_j=\frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}X_i^j$ 或 $\frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}(X_i-\bar{X})^j$ 分别代替上式中的 μ_j 即可得 k 个参数 $\theta_1,\cdots,\theta_k$ 的矩估计 $\hat{\theta}_j=\theta_j(m_1,\cdots,m_k)$、$j=1,\cdots,k$。

最大似然估计 参数估计中的一种常用方法。最大似然估计法的直观思想是:设 $(x_1,x_2,\cdots,x_n)$ 是抽自总体 X 的样本观察值,总体 X 的分布中含未知参数,既然在一次试验中出现的结果为 $(x_1,x_2,\cdots,x_n)$,那么应该选取这样的值作为未知参数的估计,使得出现这一结果的概率达最大。使似然函数达到最大值的统计量。设总体 X 的概率分布或密度函数为 $f(x;\theta_1,\cdots,\theta_k)$,$(\theta_1,\cdots,\theta_k)$ 是待估未知参数,记

$$L(\theta_1,\cdots,\theta_k;x_1,x_2,\cdots,x_n)=\prod_{i=1}^{n}f(x_i;\theta_1,\cdots,\theta_k),$$

称它为似然函数,它是 $(X_1,X_2,\cdots,X_n)$ 的联合概率分布或联合密度函数。根据最大似然原理,只需求出使得 $L(\theta_1,\cdots,\theta_k;x_1,x_2,\cdots,x_n)$ 达到最大值的 $\hat{\theta}_i(x_1,\cdots,x_n)$ 作为 θ_i 的估计,称这样的 $\hat{\theta}_i(x_1,\cdots,x_n)$ 为参数 $\theta_i(i=1,\cdots,k)$ 的最大似然估计值,用 $(X_1,X_2,\cdots,X_n)$ 替代 $(x_1,x_2,\cdots,x_n)$,称 $\hat{\theta}(X_1,\cdots,X_n)$ 为 $\theta_i(i=1,\cdots,k)$ 的最大似然估计量。当似然函数可微时,可借助于微分在使似然函数的偏导数(或导数)为 0 的点中找出似然函数的最大值点,而称

$$\frac{\partial}{\partial\theta_i}L(\theta_1,\cdots,\theta_k;x_1,\cdots,x_n)=0,\ i=1,\cdots,k$$

或

$$\frac{\partial}{\partial\theta_i}\log L(\theta_1,\cdots,\theta_k;x_1,\cdots,x_n)=0,\ i=1,\cdots,k$$

为似然方程。最大似然估计在理论上有优良的性质,如在很一般的条件下,最大似然估计是渐近正态和渐近有效的。

似然函数 见“最大似然估计”。

无偏估计 设总体 X 的分布函数为 $F(x;\theta)$,$\hat{\theta}=\theta(X_1,\cdots,X_n)$ 是未知参数 θ 的一个估计量,若 $E\hat{\theta}=\theta$,则称 $\hat{\theta}$ 是 θ 的无偏估计。无偏估计意味着这一估计在多次重复下,它们的平均值接近所估参数的真值。

可估参数 存在无偏估计的未知参数。如总体 $N(\mu,\sigma^2)$ 中的未知参数 μ,σ^2 均为可估参数。

最小方差无偏估计量 未知参数 θ 的一切无偏估计中方差最小的估计量。例如,对于正态总体 $N(\mu,\sigma^2)$,其简单随机样本的均值 $\bar{X}=\frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}X_i$ 和样本无偏方差 $S^2=\frac{1}{n-1}\sum_{i=1}^{n}(X_i-\bar{X})^2$ 分别为 μ 和 σ^2 的最小方差无偏估计量。

费雪信息量 样本所能提供的关于总体未知参数 θ 的信息量期望值的一种度

量，即$I(\theta)=E(\frac{\partial}{\partial\theta}\log p(X;\theta))^2$。其中$p(x;\theta)$是总体的概率密度函数，且满足一定的正则条件。费雪信息量具有非负性和可加性。例如对于参数为λ的泊松总体，$I(\lambda)=1/\lambda$。

克拉梅-劳不等式 亦称“信息不等式”。描写参数估计方差下限的一个不等式。设总体X的分布函数为$F(x;\theta)$，$\hat{\theta}=\theta(X_1,\cdots,X_n)$是未知参数$\theta$的一个无偏估计，在$F(x;\theta)$满足一定的条件下，$\hat{\theta}$的方差成立不等式$\mathrm{var}(\hat{\theta})\geqslant\frac{1}{nI(\theta)}$，称这一不等式为克拉梅-劳不等式，其中$I(\theta)$是关于$\theta$的费雪信息量，$n$为样本容量。由于不是所有的可估参数都容易找到最小方差无偏估计，因此确定方差的下界对评价一个无偏估计好坏起着重要作用。

信息不等式 即“克拉梅-劳不等式”。

渐近无偏估计 设总体X的分布函数为$F(x;\theta)$，$\hat{\theta}=\hat{\theta}(X_1,\cdots,X_n)$是未知参数$\theta$的一个估计量，若$\lim\limits_{n\to\infty}E\hat{\theta}(X_1,\cdots,X_n)=\theta$，则称$\hat{\theta}$是$\theta$的渐近无偏估计。如样本方差$S_n^2=\frac{1}{n}\sum\limits_{i=1}^{n}(X_i-\bar{X})^2$是总体方差的渐近无偏估计，但并非无偏估计。

有偏估计 数学期望不等于待估参数的估计量。如样本方差是总体方差的有偏估计。许多有偏估计经修正可化为无偏估计。

相合估计 亦称“一致估计”。设总体X的分布函数为$F(x;\theta)$，$\hat{\theta}_n=\hat{\theta}(X_1,\cdots,X_n)$是未知参数$\theta$的一个估计量，若$\lim\limits_{n\to\infty}P\left(\left|\hat{\theta}_n-\theta\right|>\varepsilon\right)=0$对任一$\varepsilon>0$成立，则称$\hat{\theta}_n$是$\theta$的相合估计。估计的相合性是一种大样本性质，它意味着当样本容量充分大时，这个估计有较大的可能接近于参数θ的真值。

一致估计 即“相合估计”。

强相合估计 亦称“强一致估计”。设总体X的分布函数为$F(x;\theta)$，$\hat{\theta}_n=\hat{\theta}(X_1,\cdots,X_n)$，是未知参数$\theta$的一个估计量，若$P\left(\lim\limits_{n\to\infty}\hat{\theta}_n=\theta\right)=1$，则称$\hat{\theta}_n$是$\theta$的相合估计。从随机变量序列不同收敛性之间的关系可知，强相合估计必是相合估计。

强一致估计 即“强相合估计”。

渐近正态估计量 当样本容量充分大时，极限分布为正态分布的估计量。如样本均值、样本矩。

估计量的效率 未知参数的克拉梅-劳不等式下界与其一无偏估计量方差的比值。设总体X的分布函数为$F(x;\theta)$，$\hat{\theta}_n=\theta(X_1,\cdots,X_n)$是未知参数$\theta$的一个无偏估计量，即$E\hat{\theta}_n=\theta$，则它的效率定义为$e=\frac{1}{nI(\theta)\mathrm{var}\left(\hat{\theta}_n\right)}$。

估计量相对效率 同一未知参数的两个无偏估计量方差的比值。是比较两个无偏估计量方差大小的数字特征。设总体X的分布函数为$F(x;\theta)$，设$\hat{\theta}_1$和$\hat{\theta}_2$均为未知参数θ的无偏估计，则它们的相对效率定义为$e=\mathrm{eff}(\hat{\theta}_1\mid\hat{\theta}_2)=\frac{\mathrm{var}\hat{\theta}_1}{\mathrm{var}\hat{\theta}_2}$，若$e<1$，则称估计量$\hat{\theta}_1$比$\hat{\theta}_2$有效。

有效估计量 亦称“最小方差界估计”。设总体X的概率分布或密度函数为$f(x;\theta)$，θ为未知参数，$\hat{\theta}_n=\theta(X_1,\cdots,X_n)$是$\theta$的无偏估计量，若$\hat{\theta}_n$的方差达到克拉梅-劳不等式的下界，即

$$\mathrm{var}\left(\hat{\theta}_n\right)=\frac{1}{E\left[\frac{\partial}{\partial\theta}\log f(X;\theta)\right]^2}$$

则称$\hat{\theta}_n$为θ的有效估计。一个无偏估计若是有效估计，它在无偏估计类中必是最小方差的估计量，但最小方差无偏估计量未必是有效估计量。例如对于正态总体$N(\mu,\sigma^2)$，简单随机样本的均值

$$\bar{X}=\frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}X_i$$

是数学期望μ的有效估计量；样本无偏

方差

$$S^2=\frac{1}{n-1}\sum_{i=1}^{n}(X_i-\bar{X})^2$$

是 σ^2 的最小方差无偏估计量，但不是有效估计量。

最小方差界估计 即“有效估计量”。

渐近有效估计量 当样本容量充分大时，效率渐近于1的估计量。例如对于正态总体 $N(\mu,\sigma^2)$，样本无偏方差 $S^2=\frac{1}{n-1}\sum_{i=1}^{n}(X_i-\bar{X})^2$ 不是 σ^2 的有效估计量，但它是 σ^2 的渐近有效估计量。

区间估计 在一定的可靠程度下根据样本确定包含总体某一未知参数的区间。

区域估计 在一定的可靠程度下根据样本确定包含总体多个未知参数的取值范围。

置信水平 亦称“置信度”。在对未知参数作区间估计时，随机区间包含待估参数的概率。它表明该区间包含待估参数值的把握程度或可信程度。通常取置信水平为0.95、0.99等。

置信度 即“置信水平”。

置信区间 对于给定的置信水平，根据样本建立的待估未知参数的区间估计。设 $(X_1,X_2,\cdots,X_n)$ 是从总体 X 中抽取的样本，θ 为总体的未知参数，$\underline{\theta}(X_1,X_2,\cdots,X_n)$ 和 $\bar{\theta}(X_1,X_2,\cdots,X_n)$ 为两个统计量，如果对于事先给定的 $\alpha(0<\alpha<1)$ 成立 $P(\underline{\theta}\leqslant\theta\leqslant\bar{\theta})=1-\alpha$，则称 $(\underline{\theta},\bar{\theta})$ 为参数 θ 的置信水平为 $1-\alpha$ 的置信区间，$\underline{\theta},\bar{\theta}$ 分别称为置信下限和置信上限。

单侧置信区间 只需寻找总体未知参数的置信上限或置信下限的特殊置信区间。设 $(X_1,X_2,\cdots,X_n)$ 是从总体 X 中抽取的样本，θ 为总体的未知参数，$\underline{\theta}(X_1,X_2,\cdots,X_n)$ 和 $\bar{\theta}(X_1,X_2,\cdots,X_n)$ 为两个统计量，如果对于事先给定的 $\alpha(0<\alpha<1)$ 成立 $P(\theta\geqslant\underline{\theta})=1-\alpha$（或 $P(\theta\leqslant\bar{\theta})=1-\alpha$），则称 $(\underline{\theta},+\infty)$ 或 $(-\infty,\bar{\theta})$ 为置信水平为 $1-\alpha$ 的单侧置信区间。

原假设 亦称“零假设”。需要根据样本来对其真伪作出判断的假设。这里的假设通常是关于总体的未知参数和性质的命题或论述。假定有两者必居其一的假设 H_0 和 H_1，其中 H_0 和 H_1 中有且只有一个成立，通常把需重点考察且统计分析中便于处理的假设设为原假设，而另一个设为备选假设。习惯上，用 H_0 表示原假设，用 H_1 表示备选假设。若总体分布类型已知，假设仅涉及总体分布的未知参数，则称为参数假设。如果总体分布的类型未知，假设是对总体分布的类型或它的某些特征给出的，则称为非参数假设。

零假设 即“原假设”。

备选假设 见“原假设”。

参数假设 见“原假设”。

非参数假设 见“原假设”。

假设检验 全称“统计假设检验”。亦称“显著性检验”。统计推断的基本问题之一。检验一个原假设是否被拒绝，就是制定一个规则，使得对每一个样本观测值，按照这一规则来决定接受或者拒绝 H_0。按 H_0 是参数假设还是非参数假设，分为参数检验和非参数检验。在制定规则时，通常需要利用来自总体的样本构造一个合适的统计量，一般要求在原假设成立时能确定这一统计量的分布或渐近分布。

统计假设检验 “假设检验”的全称。

显著性检验 即“假设检验”。

参数检验 在假设检验中，若总体的分布类型已知，但其中含有未知的参数，统计假设只涉及未知参数，有关这些假设的检验称为参数检验。参数假设检验多用于正态或近似正态分布参数的检验，如正态总体均值、方差的比较等。

非参数检验 亦称“无分布检验”、“分布自由检验”。在假设检验中，总体的分布类型未知，待检验的假设是有关总体的分布类型、形式（如对称性）或其他特征（如独立）等，有关这些假设的检验称为非

参数检验。常用的非参数检验有：基于实际观测频数与理论期望频数差异的皮尔逊χ^2检验；基于经验分布函数和理论分布函数或两经验分布函数之差的柯尔莫哥洛夫-斯米尔诺夫检验等。

无分布检验 即“非参数检验”。

分布自由检验 即“非参数检验”。

简单假设 假设检验中只涉及一个明确的总体分布的假设。如对于正态总体$N(\mu,1)$，若检验问题为$H_0:\mu=0\leftrightarrow H_1:\mu\neq0$，则原假设为简单假设。

复合假设 假设检验中涉及多个总体分布的假设。如对于正态总体$N(\mu,\sigma^2)$，若检验问题为$H_0:\mu=\mu_0\leftrightarrow H_1:\mu>\mu_0$，则原假设和备选假设均为复合假设，因为原假设包含一族正态总体$\{N(\mu_0,\sigma^2),\sigma>0\}$，备选假设显然也包含一族正态分布$\{N(\mu_0,\sigma^2),\mu>\mu_0,\sigma>0\}$。

第一类错误 在假设检验中，由于样本的随机性，对原假设H_0作出的统计推断可能会发生错误，如果原假设本来成立，却被错误地否定，这时称犯了第一类错误。

第二类错误 在假设检验中，续“第一类错误”，如果原假设H_0本来不成立，却被错误地接受，这时称犯了第二类错误。参见“第一类错误”。

显著性水平 在假设检验中，确定临界值或否定域时，控制犯“第一类错误”的概率不超过预先给定的数α，称α为显著性水平或检验水平。实际应用中，常将α作为判断是否为小概率事件的标准，概率不大于α的事件看作小概率事件，α一般取为0.05、0.01等。

检验水平 见“显著性水平”。

否定域 亦称“拒绝域”。在假设检验中，由拒绝原假设H_0的全体样本点所组成的集合。当样本观测值$x=(x_1,\cdots,x_n)$落入否定域时，拒绝原假设H_0。为构造否定域，通常选取适当的统计量$T=T(X_1,\cdots,X_n)$，在样本一切可能值的集合中指定一区域V'，T的值属于V'时拒绝原假设。这时，否定域为$V=\{X:T(X)\in V'\}$。应用中，V'的常见形式为$\{T\leqslant a\}$，$\{T\geqslant b\}$，$\{T\leqslant c\}\cup\{T\geqslant d\}$，其中$a$、$b$、$c$、$d$是适当选取的常数，称为临界值。

拒绝域 即“否定域”。

临界值 见“否定域”。

检验统计量 在假设检验中，用于检验原假设的统计量。要求在原假设成立时，该统计量的抽样分布或渐近分布已知，且不含未知参数。原假设的否定域可根据检验统计量的抽样分布或渐近分布确定。检验统计量的选取对于假设检验至关重要，最初多是根据经验与直观选取，美国奈曼与英国皮尔逊提出了利用似然比获得检验统计量的一般方法，至今仍是寻求检验统计量的最重要方法。常用的检验统计量有U统计量、t统计量、χ^2统计量、F统计量等。

***U*检验** 一种用于方差已知的正态总体关于均值的检验方法。对于单个正态总体$N(\mu,\sigma^2)$，σ^2已知，为检验原假设H_0：$\mu=\mu_0$（μ_0为给定常数），从总体中抽取简单随机样本$(X_1,\cdots,X_n)$，检验用的统计量为$U=\dfrac{\overline{X}-\mu_0}{\sigma/\sqrt{n}}$，其中$\overline{X}=\dfrac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}X_i$为样本均值，在$H_0$成立时，$U$服从标准正态分布$N(0,1)$，利用这一分布可以构造显著性水平为α的拒绝域$|U|\geqslant\mu_{\alpha/2}$，其中$\mu_{\alpha/2}$为标准正态分布的$1-\dfrac{\alpha}{2}$分位数。若原假设为$H_0:\mu\geqslant\mu_0$或$H_0:\mu\leqslant\mu_0$，同样可以利用统计量$U$构造不同的拒绝域进行检验。对于两个正态总体$N(\mu_1,\sigma_1^2)$与$N(\mu_2,\sigma_2^2)$，$\sigma_1^2$、$\sigma_2^2$已知，为检验原假设$H_0:\mu_1=\mu_2$，分别从两个总体中抽取相互独立的简单随机样本$(X_1,\cdots,X_{n_1})$与$(Y_1,\cdots,Y_{n_2})$，检验用的统计量为$U=\dfrac{\overline{X}-\overline{Y}}{\sqrt{\sigma_1^2/n_1+\sigma_2^2/n_2}}$，其中$\overline{X}=\dfrac{1}{n_1}\sum_{i=1}^{n_1}X_i$、$\overline{Y}=\dfrac{1}{n_2}\sum_{i=1}^{n_2}Y_i$为各自的样本

均值。在 H_0 成立时，U 服从标准正态分布 $N(0,1)$，利用这一分布可以构造显著性水平为 α 的拒绝域 $|U|\geqslant\mu_{\alpha/2}$，其中 $\mu_{\alpha/2}$ 为标准正态分布的 $1-\frac{\alpha}{2}$ 分位数。若原假设为 $H_0:\mu_1\geqslant\mu_2$ 或 $H_0:\mu_1\leqslant\mu_2$，同样可以利用这一统计量构造不同的拒绝域进行检验。

t 检验 一种用于方差未知的正态总体关于均值的检验方法。对于单个正态总体 $N(\mu,\sigma^2)$，σ^2 未知，为检验原假设 $H_0:\mu=\mu_0$（μ_0 为给定常数），从总体中抽取简单随机样本 $(X_1,\cdots,X_n)$，检验用的统计量为 $t=\frac{\overline{X}-\mu_0}{S/\sqrt{n}}$，其中 $\overline{X}=\frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}X_i$ 为样本均值，$S^2=\frac{1}{n-1}\sum_{i=1}^{n}(X_i-\overline{X})^2$ 为样本无偏方差，在 H_0 成立时，t 服从自由度为 $n-1$ 的 t 分布，利用这一分布可以构造检验水平为 α 的拒绝域 $|t|\geqslant t_{\alpha/2}$，其中的 $t_{\alpha/2}$ 为自由度为 $n-1$ 的 t 分布 $1-\frac{\alpha}{2}$ 的分位数。对于原假设 $H_0:\mu\geqslant\mu_0$ 或 $H_0:\mu\leqslant\mu_0$，可用同样的统计量，取不同的拒绝域进行检验。对于两个正态总体 $N(\mu_1,\sigma_1^2)$ 与 $N(\mu_2,\sigma_2^2)$，σ_1^2、σ_2^2 未知但相等，为检验原假设 $H_0:\mu_1=\mu_2$，分别从两个总体中抽取相互独立的简单随机样本 $(X_1,\cdots,X_{n_1})$ 与 $(Y_1,\cdots,Y_{n_2})$，可用统计量

$$t=\sqrt{\frac{n_1n_2(n_1+n_2-2)}{n_1+n_2}}\cdot\frac{\overline{X}-\overline{Y}}{\sqrt{(n_1-1)S_1^2+(n_2-1)S_2^2}}$$

的分布来构造检验水平为 α 的拒绝域，其中 $\overline{X}=\frac{1}{n_1}\sum_{i=1}^{n_1}X_i$、$\overline{Y}=\frac{1}{n_2}\sum_{i=1}^{n_2}Y_i$ 为各自的样本均值，$S_1^2=\frac{1}{n_1-1}\sum_{i=1}^{n_1}(X_i-\overline{X})^2$、$S_2^2=\frac{1}{n_2-1}\sum_{i=1}^{n_2}(Y_i-\overline{Y})^2$ 为各自的样本无偏方差。在 H_0 成立时，t 服从自由度为 n_1+n_2-2 的 t 分布，利用这一分布可以构造检验水平为 α 的拒绝域 $|t|\geqslant t_{\alpha/2}$，其中的 $t_{\alpha/2}$ 为自由度为 n_1+n_2-2 的 t 分布的 $1-\frac{\alpha}{2}$ 分位数。对于原假设 $H_0:\mu_1\geqslant\mu_2$ 或 $H_0:\mu_1\leqslant\mu_2$，可用同样的统计量，取不同的拒绝域进行检验。

χ^2 检验 所用检验统计量服从或近似服从 χ^2 分布的检验方法。常用于对正态总体方差的检验、拟合优度检验等。对于单个正态总体 $N(\mu,\sigma^2)$，为检验原假设 $H_0:\sigma^2=\sigma_0^2$（σ_0^2 为给定常数），从总体中抽取简单随机样本 $(X_1,\cdots,X_n)$，检验用的统计量为 $\chi^2=\frac{(n-1)S^2}{\sigma_0^2}$，其中 $S^2=\frac{1}{n-1}\sum_{i=1}^{n}(X_i-\overline{X})^2$ 为样本无偏方差，在 H_0 成立时，χ^2 服从自由度为 $n-1$ 的 χ^2 分布，利用这一分布可以构造检验水平为 α 的拒绝域 $\chi^2\geqslant\chi_\alpha^2$，其中 χ_α^2 为自由度为 $n-1$ 的 χ^2 分布的 $1-\alpha$ 分位数。若原假设为 $H_0:\sigma^2\geqslant\sigma_0^2$ 或 $H_0:\sigma^2\leqslant\sigma_0^2$，可用同样的统计量 χ^2 来构造不同的拒绝域。

F 检验 一种用于比较两个正态总体间方差大小的检验方法。对于两个正态总体 $N(\mu_1,\sigma_1^2)$ 与 $N(\mu_2,\sigma_2^2)$，为检验原假设 $H_0:\sigma_1^2=\sigma_2^2$，分别从两个总体中抽取相互独立的简单随机样本 $(X_1,\cdots,X_{n_1})$ 与 $(Y_1,\cdots,Y_{n_2})$，检验用的统计量为 $F=S_1^2/S_2^2$，其中 $S_1^2=\frac{1}{n_1-1}\sum_{i=1}^{n_1}(X_i-\overline{X})^2$、$S_2^2=\frac{1}{n_2-1}\sum_{i=1}^{n_2}(Y_i-\overline{Y})^2$，在 H_0 成立时，F 服从自由度为 (n_1-1,n_2-1) 的 F 分布，利用这一分布可以构造检验水平为 α 的拒绝域 $F\geqslant f_\alpha$，其中 f_α 为自由度为 (n_1-1,n_2-1) 的 F 分布的 $1-\alpha$ 分位数。若原假设为 $H_0:\sigma_1^2\geqslant\sigma_2^2$ 或 $H_0:\sigma_1^2\leqslant\sigma_2^2$，同样可以用 F 来构造不同的拒绝域。

单边检验 亦称“单侧检验”、“单尾检验”。由检验统计量 T 构造的，形如 $\{T\leqslant$

$a\}$ 或 $\{T\geqslant b\}$ 的拒绝域所决定的假设检验。用于备选假设是单侧假设的情形。例如原假设与备选假设分别为 $H_0:\mu\leqslant\mu_0$ 与 $H_1:\mu>\mu_0$ 的 U 检验是单边检验，其拒绝域的形式为 $\left\{\frac{\overline{X}-\mu_0}{\sigma/\sqrt{n}}\geqslant a\right\}$。

单侧检验 即“单边检验”。

单尾检验 即“单边检验”。

双边检验 亦称“双侧检验”、“双尾检验”。由检验统计量 T 构造的，形如 $\{T\leqslant c\}\cup\{T\geqslant d\}$ 的拒绝域所决定的假设检验。用于备选假设是双侧假设的情形。例如原假设与备选假设分别为 $H_0:\mu=\mu_0$ 与 $H_1:\mu\neq\mu_0$ 的 U 检验是双边检验，其拒绝域的形式为

$$\left\{\frac{\overline{X}-\mu_0}{\sigma/\sqrt{n}}\leqslant c\right\}\cup\left\{\frac{\overline{X}-\mu_0}{\sigma/\sqrt{n}}\geqslant d\right\}。$$

双侧检验 即“双边检验”。

双尾检验 即“双边检验”。

无偏检验 满足无偏性准则的假设检验。无偏性准则要求在备选假设 H_1 成立时作出正确判断的概率不小于检验水平 α，也就是在 H_0 不成立时拒绝 H_0 的概率不小于在 H_0 成立时拒绝 H_0 的概率。

检验功效 假设检验中，反映检验判别能力大小的标志。当原假设 H_0 不成立时，作出拒绝 H_0 的判断的概率。这一概率越大，检验的判断能力越好，反之意味着当原假设 H_0 不成立时，拒绝 H_0 的能力越差。

相合检验 亦称“相容检验”。当样本容量 $n\to\infty$ 时，检验功效趋向 1（或犯第二类错误概率趋向 0）的假设检验。当样本容量充分大时，相合检验接受错误假设的概率接近于 0。

相容检验 即“相合检验”。

一致最优势检验 亦称“一致最大功效检验”。简称“UMP 检验”。满足一致最优势准则的假设检验。如果一个检验满足一致最优势准则，则该检验犯第一类错误的概率不超过检验水平 α，并且在所有满足犯第一类错误的概率不超过 α 的检验中，犯第二类错误的概率一致最小。

一致最大功效检验 即“一致最优势检验”。

UMP 检验 即“一致最优势检验”。

拟合优度检验 用于检验总体是否服从某一个或一类具体分布的检验方法。常用的有 χ^2 拟合优度检验、柯尔莫哥洛夫检验等。

似然比检验 假设检验中利用似然比为检验统计量的假设检验。记样本 $(X_1,\cdots,X_n)$ 的似然函数为 $L(x;\theta)$，$\theta\in\Theta$，欲检验的原假设为 $H_0:\theta\in\Theta_0$，则称

$$\Lambda(x)=\sup_{\theta\in\Theta_0}L(x;\theta)/\sup_{\theta\in\Theta}L(x;\theta)$$

为似然比。当 $\Lambda(x)$ 太小时拒绝 H_0，否则接受 H_0。这个构造检验的方法由奈曼和皮尔逊于 1928 年提出，一般情况下，$\Lambda(x)$ 的精确分布不容易确定。1938 年，威尔克斯证明了在广泛的条件下，$-2\ln\Lambda(x)$ 渐近服从 χ^2 分布，为大样本的似然比检验提供了实行的可能。

似然比 见“似然比检验”。

球性检验 多元正态总体的协方差矩阵与已知正定矩阵是否成比例的检验。假设有 p 元正态总体 X 服从 $N_p(\mu,\Sigma)$，欲检验的原假设为 $H_0:\Sigma=\sigma^2\Sigma_0$，其中 Σ_0 是已知正定矩阵，σ^2 是未知常数。若 $\Sigma_0=I$，原假设等价于多元正态总体 X 各分量相互独立并且有相同的方差，此时 X 的每一等概率椭球面是 p 维球面，故称球性检验。

接受性抽样检验 简称“抽样验收”、“AQL”。把从一批产品中任意抽验的一部分产品的质量特征与事先规定的质量界限比较，以决定接受或拒收该批产品的检验。按检验的质量特征，分为计量与计数抽样检验；按实施方式，分为标准型、挑选型、调整型与连续生产型抽样检验；按检验次数，分为一次、二次、多次与序贯抽样检验。

抽样验收 即“接受性抽样检验”。

AQL 即“接受性抽样检验”。为英语 acceptable quality level 的缩写。

独立性检验 对于两个事件、属性或随机变量独立性的非参数假设检验。在大样本情况下，较常用的独立性检验是皮尔逊 χ^2 检验，小样本情况下是基于超几何概率的直接检验。正态相关分析与等级相关分析在某种意义下也可以处理独立性检验问题。

随机向量独立性检验 具有联合正态分布的 $m(m\geqslant 2)$ 个随机向量之间的独立性检验。

游程检验 利用样本的“游程”进行检验的非参数检验方法。包括游程总数检验与最大游程检验。主要用于检验两样本的齐一性与样本观测的随机性。例如，为检验两个总体 X 与 Y 是否具有相同的分布，分别从中抽取相互独立的简单随机样本 $(X_1,\cdots,X_{n_1})$ 与 $(Y_1,\cdots,Y_{n_2})$，将两个样本混合，并按其观测值从小到大排列，来自同一总体的样本观测值连续出现的个数称为游程长度，n_1+n_2 个观测值中的游程长度之和 R 称为游程总数，若总体 X 与 Y 同分布，则合样本观测值的排列完全是随机的，游程总数 R 会较大，反之，若 X 与 Y 的分布不一致，则游程总数 R 就较小。因此可利用游程总数作为检验两总体分布是否相同的准则。

符号检验 用于连续型“配对”样本比较的非参数检验方法。设 X 与 Y 为两个连续总体，通常为同一对象在两种不同条件或环境下的重复观察或测量，(X_1,Y_1)，$\cdots$，(X_n,Y_n) 是对 X 与 Y 进行 n 次独立观测所得的配对样本，为检验 X 与 Y 是否具有相同分布，记 N_+ 与 N_- 分别为样本观测值之差 $X_1-Y_1,\cdots,X_n-Y_n$ 中出现正号与负号的项数，若总体 X 与 Y 同分布，则 N_+ 与 N_- 都不应太小。因此可利用 N_+ 与 N_- 作为检验总体 X 与 Y 是否同分布的准则。

K-S 检验 即“柯尔莫哥洛夫-斯米尔诺夫检验”(Kolmogorov - Smirnov 检验)，或称“斯米尔诺夫检验”(Smirnov 检验)。假设检验中用于检验两个独立样本是否来自于同一个连续型总体的非参数检验方法。设 X 与 Y 为两个连续型总体，它们的分布函数分别为 $F(x)$ 与 $G(x)$，为检验原假设 $H_0: F(x)=G(x)$，从 X 与 Y 中分别抽取容量为 n_1 与 n_2 的简单随机样本，由两个样本的经验分布函数 F_{n_1} 与 $G_{n_2}(x)$ 构造检验统计量

$$D_{n_1,n_2}=\sup_{-\infty<x<\infty}|F_{n_1}(x)-G_{n_2}(x)|,$$

当 n_1 与 n_2 按比例同时趋于无穷大时，柯尔莫哥洛夫与斯米尔诺夫得到了 D_{n_1,n_2} 的极限分布，从而可以构造检验水平为 α 的拒绝域。

柯尔莫哥洛夫-斯米尔诺夫检验 即“K-S 检验”。

秩和检验 亦称“Wilcoxon 秩和检验”。用于比较两个连续型总体中位数的非参数假设检验。设 X 与 Y 为两个连续总体，为检验原假设 H_0：X 与 Y 的中位数相等，从 X 与 Y 中分别抽取相互独立的简单随机样本 $(X_1,\cdots,X_{n_1})$ 与 $(Y_1,\cdots,Y_{n_2})$，将两个样本混合，并按其观测值从小到大排列，令 R_i 为 Y_i 在这 n_1+n_2 个数中的秩(即 Y_i 是第 R_i 小的)，这些秩的和记为 $W_Y=\sum_{i=1}^{n_2}R_i$，当原假设成立时，W_Y 不应该太小或太大。因此可利用 W_Y 作为检验两总体中位数是否相同的准则。

Wilcoxon 秩和检验 即“秩和检验”。

奈曼-皮尔逊引理 假设检验理论的基本定理。由美国奈曼和英国皮尔逊于 1933 年提出。它给出了当原假设与备选假设都为简单假设时，检验水平为 α 的最优势检验的存在性及其形式。

刀切法 亦称“大折刀法”。一种非参数估计的方法。可用于估计抽样调查中复杂统计量的估计。旨在减少估计的偏

差。由昆纳乌利(M. H. Quenouille)提出。由于该方法用途很多,故以大折刀(一种有多种用途的刀)命名之。

大折刀法 即"刀切法"。

蒙特卡洛方法 一种解决物理数学问题和分析系统性质的近似计算法。它将求解的问题置于一定的概率模型下,而求解的对象是这一概率模型下的某些统计特征,然后通过计算机或其他方法模拟这一概率模型并进行试验,从中对关心的统计特征作出估计。历史上最早用这一方法的例子是蒲丰投针问题对 π 的估计。另一方面,在一些复杂的物理数学问题中,很难用数学方法直接求得问题的解,因此使用蒙特卡洛方法逐渐成为重要的计算方法。如常用这一方法评价复杂系统的性能。

马尔可夫链 简称"马氏链"。一种具有至多可数状态的随机过程。它描绘的现象随时间的发展有弱相关性,即未来的状态只与现在状态有关,与过去状态无关。

马氏链 即"马尔可夫链"。

判决函数 样本值的函数。用来对总体的某种性质或下一步的行动作出判断。

损失函数 一种统计判决的要素。用来度量某种统计判断对推断总体某种性质造成的损失。

风险函数 关于总体参数 θ 的平均损失函数。设 $\delta(X)$ 是随机样本 $X=(X_1,\cdots,X_n)$ 的判决函数。当总体参数为 θ 时,损失为 $L(\delta(X),\theta)$;那么 $R(\delta,\theta)=E_\theta L(\delta(X),\theta)$ 是判决函数 δ 的风险函数。

贝叶斯统计 利用先验信息的统计推断方法。

贝叶斯风险 设 $R(\delta,\theta)$ 是判决函数 δ 的风险函数,$\pi(\theta)$ 是参数 θ 的先验分布密度,θ 的范围设为 H,则

$$E_\theta R(\delta,\theta)=\int_H R(\delta,\theta)\pi(\theta)\mathrm{d}\theta,$$

称为 δ 的"贝叶斯风险"。

回归分析 研究一个受到随机影响的随机变量与另一些随机变量或一般变量之间的依赖关系的统计分析方法。变量之间的关系是一种不确定性的关系,它不同于函数关系。例如,某农作物的单位面积产量与降雨量之间的关系;合金钢的强度与其含碳量间的关系等。"回归"的概念由英国生物统计学家高尔顿在1889年提出。他在研究父子身高间的依赖关系时,发现高个子父亲的儿子身高一般不会像父亲那么高,矮个子父亲的儿子也不会像父亲那么矮,这些儿子的身高都有回归于平均身高的趋势。以后就把随机变量之间的依赖关系称作回归关系。回归分析的主要内容为:(1)从一组数据出发确定某些变量之间的定量关系式,即建立数学模型并估计其中的未知参数。(2)对这些关系式的可信程度进行检验。(3)在多个自变量共同影响一个因变量的关系中,判断哪个(或哪些)自变量的影响是显著的,哪些自变量的影响是不显著的,将影响显著的自变量选入模型中,而剔除影响不显著的变量。(4)利用所求的关系式进行预测或控制。回归分析的应用非常广泛,统计软件包使各种回归方法计算十分方便。

回归模型 回归分析的数学模型。一个随机变量 Y 对另一些随机变量或一般变量 $X_1,\cdots,X_p$ 之间依赖关系的数学表达式及有关假设条件的总称。回归模型的一般形式为 $Y=f(X_1,\cdots,X_p)+\varepsilon$,其中 $f(X_1,\cdots,X_p)$ 是 Y 对 $X_1,\cdots,X_p$ 的回归函数,ε 是数学期望为零的随机变量,称为随机误差。方程 $y=f(x_1,\cdots,x_p)$ 称为回归方程,其中 $X_1,\cdots,X_p$ 称为"回归变量"、"说明变量"、"解释变量"或"预报因子";y 称为"响应变量"、"被说明变量"、"被解释变量"或"预测量"。只有一个回归变量的回归模型称为一元的,否则称为多元的。应用中,若回归函数的数学形式已知,但含有未知参数,称这样的模型为参

数回归模型；若只对回归函数作一般的要求，而不假定任何具体的数学形式，称这样的模型为非参数回归模型。回归模型中，最重要且最便于处理的情形是 $f(x_1,\cdots,x_p)$ 关于未知参数 $\beta_0,\beta_1,\cdots,\beta_p$ 为线性的情形，这样的回归模型称为线性的，否则称为非线性的。

最小二乘法 亦称"最小平方法"。一种统计估计方法，主要运用于估计回归函数中的未知参数。其基本原理是使观测值与回归值之间的偏差平方和达到最小。例如，运用最小二乘法估计线性回归模型 $y_i=\beta_0+\beta_1x_{i1}+\cdots+\beta_px_{ip}+\varepsilon_i$ 中的 $\beta_j(j=0,1,\cdots,p)$，得到的估计 $\hat{\beta}_j(j=0,1,\cdots,p)$ 使偏差平方和 $\sum_{i=1}^{n}[y_i-(\beta_0+\beta_jx_{i1}+\cdots+\beta_px_{ip})]^2$ 达到最小。

最小平方法 即"最小二乘法"。

正规方程组 利用最小二乘法估计未知参数时导出的方程组。例如，对于多元线性回归模型 $\boldsymbol{Y}=\boldsymbol{X\beta}+\boldsymbol{\varepsilon}$，其中

$$\boldsymbol{Y}=\begin{pmatrix}Y_1\\ \vdots\\ Y_n\end{pmatrix}_{n\times1},\quad \boldsymbol{\varepsilon}=\begin{pmatrix}\varepsilon_1\\ \vdots\\ \varepsilon_n\end{pmatrix}_{n\times1},$$

$$\boldsymbol{X}=\begin{pmatrix}1 & x_{11} & \cdots & x_{1p}\\ \vdots & \vdots & & \vdots\\ 1 & x_{n1} & \cdots & x_{np}\end{pmatrix}_{n\times(p+1)},\quad \boldsymbol{\beta}=\begin{pmatrix}\beta_0\\ \vdots\\ \beta_p\end{pmatrix}_{(p+1)\times1},$$

正规方程组为 $(X'X)\boldsymbol{\beta}=X'Y$，其解 $\hat{\beta}=(X'X)^{-1}X'Y$ 为回归系数 $\boldsymbol{\beta}$ 的最小二乘估计。

回归系数 线性回归函数 $f(x)=\beta_0+\beta_1x_1+\cdots+\beta_px_p$ 中的参数 $\beta_0,\beta_1,\cdots,\beta_p$。它表示相应的回归变量 x_i 变动一单位时，响应变量平均变动 β_i 个单位 $(i=1,\cdots,p)$。回归系数的估计是回归分析中最重要的问题之一。

回归系数显著性检验 对于线性回归模型 $y_i=\beta_0+\beta_1x_{i1}+\cdots+\beta_px_{ip}+\varepsilon_i(i=1,\cdots,n)$，检验一个或几个回归系数组成的系数向量 $\beta_{q\times1}(q\leqslant p)$ 对于响应变量是否有显著影响。一般地，假设问题归结为 $H_0:\beta_{q\times1}=0$ 对 $H_1:\beta_{q\times1}\neq0$，当原假设不能被拒绝时，表明 $\beta_{q\times1}$ 所对应的回归变量与响应变量之间没有明显的线性相关关系。

残差 响应变量观测值 y_i 与拟合值 $\hat{y}_i=\hat{\beta}_0+\hat{\beta}_1x_{i1}+\cdots+\hat{\beta}_px_{ip}$ 之差。

残差平方和 所有残差平方之和。例如，在回归分析中，根据 n 组观测值拟合适当的模型 $\hat{y}$，残差为 $y_i-\hat{y}_i$，那么残差平方和为 $\sum_{i=1}^{n}(y_i-\hat{y}_i)^2$，通常用 SSE 表示，可以用来衡量模型拟合的优劣。

回归平方和 回归分析中，响应变量的变动可用回归模型来解释的那部分离差平方和，通常用 SSR 表示。设有 n 组观测值，拟合值为 $\hat{y}_i(i=1,\cdots,n)$，回归平方和为 $\sum_{i=1}^{n}(\hat{y}_i-\bar{y})^2$。由于 n 个样本观测的总离差平方和 $\sum_{i=1}^{n}(y_i-\bar{y})^2$ 可以分解成回归平方和与残差平方和两部分，所以回归平方和部分的比重越大，说明拟合的效果越好。

高斯-马尔可夫定理 关于线性回归模型最小二乘估计最优性的定理。即在线性回归模型 $y_i=\beta_0+\beta_1x_{i1}+\cdots+\beta_px_{ip}+\varepsilon_i(i=1,\cdots,n)$ 中，设误差项 ε_i 独立、等方差，且期望为0，则用最小二乘法求得的参数估计量为最小方差线性无偏估计。这一定理大大提高了最小二乘法的效用。

回归方程显著性检验 关于回归模型中响应变量与回归变量间函数关系的假设是否显著的检验。例如，对于线性回归模型 $y=\beta_0+\beta_1x_1+\cdots+\beta_px_p+\varepsilon$，回归方程的显著性检验就是检验 $H_0:\beta_1=\cdots=\beta_p=0$。

线性假设检验 正态线性回归模型中关于回归系数线性假设显著性的检验。具体地，对于线性回归模型 $y_i=\beta_0+\beta_1x_{i1}+\cdots+\beta_px_{ip}+\varepsilon_i,i=1,\cdots,n,\varepsilon_1,\cdots,\varepsilon_n$，独

立服从相同的分布 $N(0,\sigma^2)$，关于回归系数 $\boldsymbol{\beta}=(\beta_0,\beta_1,\cdots,\beta_p)$ 的线性显著性检验为 $H_0: A\boldsymbol{\beta}=\boldsymbol{b}$。其中 A 为 $m\times(p+1)$ 行满秩阵，$\boldsymbol{b}$ 为 $m\times 1$ 已知向量。

回归预测 利用已经过检验的回归方程由回归变量 $X_1,\cdots,X_p$ 的值预测响应变量 Y 的值。包括点预测和区间预测两种形式。

回归诊断 对回归分析中的假设以及数据的检验与分析。通常包含两方面的内容：(1)检验回归分析中的假设是否合理。如在线性回归模型中，通常假设随机误差之间独立，期望为零以及方差相同，或者进一步假设它们服从正态分布，回归诊断所要解决的问题之一是检验这些假设是否合理，如果这些假设不合理，对数据作怎样的修正后，能使它们满足或近似满足这些假设。(2)对数据的诊断，检验观测值中是否有异常数据，在有异常数据时如何处置。

复共线性关系 回归变量之间存在的线性或近似线性关系。在许多大型的回归问题中，由于回归变量之间关系复杂，一些具有线性关系的变量经常会被同时引入回归方程。研究表明，复共线性关系会严重影响最小二乘估计的性质，主要表现在使最小二乘估计的方差偏大。为了克服这一影响，提出过许多新的估计，其中最常用的是岭回归估计。

回归设计 应用回归分析时，通过试验点的选择，使设计矩阵具有某种优良性的一类方法。根据实际问题的分析要求，恰当选取回归变量值，以尽可能少的观测次数，获得响应变量的最大信息的观测结果，以提高经验回归方程的精度。常用的有回归正交设计、回归旋转设计、D 最优设计、G 最优设计等。

岭回归 一种试图消除最小二乘估计由回归变量之间的复共线性关系而引起的不良效果的回归估计方法。对于线性回归模型 $\boldsymbol{Y}=X\boldsymbol{\beta}+\boldsymbol{\varepsilon}$，其中

$$\boldsymbol{Y}=\begin{pmatrix}Y_1\\ \vdots\\ Y_n\end{pmatrix}_{n\times 1},\quad \boldsymbol{\varepsilon}=\begin{pmatrix}\varepsilon_1\\ \vdots\\ \varepsilon_n\end{pmatrix}_{n\times 1},$$

$$X=\begin{pmatrix}1 & x_{11} & \cdots & x_{1p}\\ \vdots & \vdots & & \vdots\\ 1 & x_{n1} & \cdots & x_{np}\end{pmatrix}_{n\times(p+1)},\quad \boldsymbol{\beta}=\begin{pmatrix}\beta_0\\ \vdots\\ \beta_p\end{pmatrix}_{(p+1)\times 1}$$

回归系数 β 的岭估计为

$$\hat{\beta}(k)=(X'X+kI)^{-1}X'Y,$$

这里 $k>0$ 为可选择系数，称为岭系数。岭估计是有偏估计，但通过选取适当的 k，可以使得在均方误差的意义下，岭估计优于最小二乘估计。

主成分回归 一种多元回归分析中估计参数的回归方法。主要用于回归变量之间存在复共线性时的情形。它是基于多元统计分析中主成分分析方法而进行的，通过对自变量做正交变换，获得新的自变量，称为主成分；再做回归自变量的选择，剔除特征值较小的那些主成分；再将剩余的主成分对 Y 做最小二乘回归。主成分估计是一种有偏估计，但通过适当保留主成分个数，可以使得主成分估计比最小二乘估计有较小的均方误差。

逐步回归 选择回归变量，产生最优回归方程的一种方法。其基本思想是将可能的回归变量逐个地加入回归方程，每加入一个新的变量后，对方程中已有的各变量逐个地进行显著性检验，剔除不显著的变量。如此往复进行选入、检验、剔除，直到无法在可能变量中选入新变量，同时无法从回归方程中剔除变量为止。

非线性回归 回归函数关于未知回归系数具有非线性结构的回归。常用的处理方法有回归函数的线性迭代法、分段回归法、迭代最小二乘法等。非线性回归分析的主要内容与线性回归分析相似。

多项式回归 回归函数是回归变量多项式的回归。多项式回归模型是线性回归模型的一种，此时回归函数关于回归系

数是线性的。由于任一函数都可以用多项式逼近，因此多项式回归有着广泛应用。

正交多项式回归 回归函数是切比雪夫正交多项式的情形。模型系数的最小二乘估计计算简便而且两两不相关，在降低或升高多项式次数时不必重新计算，便于选择最优回归方程。

逻辑斯谛回归 当响应变量是只取0和1的定性变量时的回归分析模型。

哑变量 亦称“指示变量”、“虚拟变量”。一种用来表示属性变量且取值只为0或1或其他编码形式的人工变量。

指示变量 即“哑变量”。

虚拟变量 即“哑变量”。

多元统计分析 与多指标总体有关的统计分析方法的总称。数理统计的一个分支。包括多元回归分析、主成分分析、因子分析、判别分析、聚类分析和相关性分析等方法。例如，一个产品的质量指标有多项，评价其优劣较困难，这时可用主成分分析法来寻找一两项综合指标；在心理学研究中，把学生的各科成绩分解为一些公共因子（如反应快慢、理解深浅等）的线性组合就可用因子分析法；根据过去的气象资料对未来的天气作出判断，可用判别分析法；要将一批矿石按其物理化学指标进行分类，可用聚类分析法来处理等。

方差分析 分析试验数据的一种统计方法。在试验中，试验者所关心的指标，除受随机误差影响外，还受到其他某些因素的影响，方差分析就是要检验哪些因素对指标的影响效应是显著的，并估计这些效应。按因素个数的多少，方差分析可分为单因素方差分析、双因素方差分析和多因素方差分析。在进行方差分析时，要求各因素作用下的试验指标服从方差相同的正态分布。通常可以通过对观测值总变差平方和的分解，构造服从 F 分布的统计量实现检验的目的。

因素 亦称“因子”。在方差分析中影响所关心指标的条件。它们是可以控制的，每一因素至少有两个不同的水平。

因子 即“因素”。

单因素方差分析 亦称“单向方差分析”。只考虑一个因素对所关心指标的效应的方差分析。其基本问题为通过比较和估计多个等方差正态总体的均值，判定所研究因素的各种水平对指标是否有显著影响。当认为所研究因素对指标有显著影响时，还可以估计和比较因素的各水平对指标的影响程度。

单向方差分析 即“单因素方差分析”。

两因素方差分析 亦称“双向方差分析”。考虑两个因素及其交互作用对所关心指标的效应的方差分析。与单因素方差分析相比，除了考虑两个因素的各水平组合对指标是否有显著影响外，还要考虑其交互作用的影响。

双向方差分析 即“两因素方差分析”。

多因素方差分析 亦称“多向方差分析”。考虑两个或两个以上因素及其交互作用对所关心指标的效应的方差分析。其数据结构与统计分析与两因素方差分析类似。多因素方差分析的计算一般比较繁杂，常需要借助正交表来安排与分析试验。

多向方差分析 即“多因素方差分析”。

交互作用 亦称“交互效应”、“共变效应”。在多因素方差分析中，除各因素对指标的单独影响外，由两个或两个以上因素的不同水平组合而产生的对指标的综合影响。例如，某商品的销售额 $Y = PQ$ 受价格 P 和销售量 Q 两个因素的影响；因素各取两个水平：P_0 和 P_1，Q_0 和 Q_1；P 和 Q 对 Y 的总效应为 $Y_1 - Y_0 = P_1Q_1 - P_0Q_0 = P_0(Q_1 - Q_0) + (P_1 - P_0)Q_0 + (P_1 - P_0)(Q_1 - Q_0)$。最后一式中，第一和第二项分别是销售量和价格的单独效应，第三项则是价格和销售量的联合作用的结果——交互作用。

交互效应 即“交互作用”。

共变效应 即“交互作用”。

多重比较 多个独立等方差正态总体间均值的比较。主要用于方差分析中，当各正态总体均值之间存在显著差异时，具体说明哪些均值之间差异显著。常用的多重比较法有图基法、邓肯法等。

因子分析 多元统计分析的一个分支。将具有复杂关系的样本或变量归结为数量较少的几个综合因子的一种统计方法。因子分析有 R 型与 Q 型两种。R 型因子分析通过变量之间相关系数和相关矩阵内部结构的研究，找出控制所有变量的几个主要因子。Q 型因子分析通过对样本的相似系数矩阵内部结构的研究，找出控制所有样本的几个主要因子。因子的客观内容有时是明确的，有时则是不明确的，为寻求易于解释的因子，往往需对因子轴进行旋转。因子分析的主要作用一是降维，二是对变量和样本进行分类。

因子模型 全称“线性因子模型”。因子分析的数学模型。具体地，设 p 维随机向量 $\boldsymbol{X}=(X_1,\cdots,X_p)$ 是可观测的，$m(m<p)$ 维随机向量 $\boldsymbol{F}=(F_1,\cdots,F_m)$ 是不可观测的，表示对 X 各分量都有影响的随机变量，称为公共因子，满足 $E(F_i)=0,\mathrm{var}(F_i)=1$；$p$ 维随机向量 $\boldsymbol{e}=(e_1,\cdots,e_p)$ 是不可观测的，其中 e_i 是只对 $X_i(i=1,\cdots,p)$ 有影响的随机因素，称为 X_i 的特殊因子或误差，满足 $Ee_i=0,\mathrm{var}(e_i)=1,\mathrm{cov}(e_i,e_j)=0,\mathrm{cov}(e_i,F_j)=0$。线性因子模型假设 $\boldsymbol{X}$、$\boldsymbol{F}$、$\boldsymbol{e}$ 有线性关系：$X_i=\mu_i+\sum_{j=1}^{m}a_{ij}F_j+\psi_i e_i(i=1,\cdots,p)$，其中 $\mu_i=EX_i$，ψ_i 均为常数，矩阵 $A=[a_{ij}]_{p\times m}$ 称为“因子载荷矩阵”。

线性因子模型 “因子模型”的全称。

主成分分析 多元统计分析的一个分支。将原来具有复杂关系的多个指标重新组合成少数几个两两不相关的综合指标，来尽可能多地反映原来指标的信息，称这些综合指标为主成分。具体方法是：设得到 n 个样本，每个样本观测有 P_i 个指标(变量)，根据原始数据，找到 m 个新的变量，使它们为原始数据的线性组合，再根据这组新变量互不相关且具有最大方差的原则，求出相应的组合系数，并根据这些新变量的方差大小排定第 1、第 2……第 m 个主成分。主成分的个数一般按照选定主成分的方差之和占总方差的比例确定。主成分分析的主要作用一是简化数据，二是揭示变量间的关系。

主成分 多个随机向量的两两不相关且具有最大方差的标准化线性组合。设有 p 维随机向量 $\boldsymbol{X}=(X_1,\cdots,X_p)$，协方差矩阵 $\Sigma=[\sigma_{ij}]_{p\times p}$，$\lambda_1\geqslant\cdots\geqslant\lambda_m>0(m\leqslant p)$ 是 Σ 的非零特征根，$e_i=(e_{i1},\cdots,e_{ip})^T$ 是属于特征根 λ_i 的标准正交特征向量，满足：$\sum_{j=1}^{p}e_{ij}^2=1,\sum_{l=1}^{p}e_{il}e_{jl}=0$，则线性组合 $Y_i=\sum_{j=1}^{p}e_{ij}X_j(i=1,\cdots,m)$ 分别称为 X 的第 $1,2,\cdots,m$ 主成分。$Y_1,\cdots,Y_m$ 两两不相关，并且在 $X_1,\cdots,X_p$ 一切标准化线性组合中，Y_1 的方差最大，其次为 $Y_2,\cdots,Y_m$。

主成分贡献率 主成分的方差在所考察的随机变量的总方差中所占的比例。主要用以度量主成分对于原变量变异性的解释能力。主成分累积贡献率是选择有效主成分的重要依据。

主成分载荷 主成分分析中原始变量与主成分之间的相关系数。具体地，随机变量 $X_i(i=1,\cdots,p)$ 与主成分 $Y_j(j=1,\cdots,m)$ 的相关系数 $\rho_{ij}=\dfrac{e_{ij}\sqrt{\lambda_j}}{\sqrt{\sigma_{ij}}}$ 称为变量 X_i 在主成分 Y_j 上的载荷。

主成分得分 多元样本观测值对均值离差的主成分。具体地，假设 $X^{(1)},\cdots,X^{(n)}$ 是来自 p 维总体 $X=(X_1,\cdots,X_p)$ 的简单随机样本，$\bar{X}=(\bar{X}_1,\cdots,\bar{X}_p)$ 是样本均值向量，$S=[S_{ij}]_{p\times p}$ 是修正样本协方差矩阵，其中 S_{ij} 是 X_i 与 X_j 的样本协方差，则离差 $X^{(j)}-\bar{X}$ 的主成分 $Y_{kj}=\hat{e}_k'(X^{(j)}-\bar{X})$ 称为 X 的第 $k(k=1,\cdots,r)$ 主成分 Y_k 在第

$j(j=1,\cdots,n)$次观测中的得分，其中$\hat{e}_k$是与S的r个非零特征根对应的标准正交特征向量。

判别分析 多元统计分析的一个分支。根据不同总体的统计特征来判别样本归属哪一总体的一种统计方法。其一般的方法是，在已知若干总体与来自这些总体的一批样本观测值的基础上，根据某些准则建立起判别函数，然后利用这些判别函数来判别某样本应该归属哪一类总体，并使得错判概率达到最小。判别分析的内容包括判别准则的制定、变量的选取等。常用的方法有距离判别法、费雪判别法、贝叶斯判别法、逐步判别法等。

聚类分析 多元统计分析的一个分支。对样本（或指标）进行分类，使具有不同共性的事物各自成类的一种统计方法。常用的方法有两种：(1)利用相似系数，将性质相似的样本（或指标）归为同一类；(2)将每一个样本（或指标）看成空间的一个点，将距离近的点归为同一类。根据分类对象的不同，分为R型聚类分析与Q型聚类分析。前者用于指标分类，后者用于样本分类。根据分类方法的不同，分为系统聚类法、动态聚类法、有序样品聚类法和模糊聚类法等。

列联表 样本观测数据按两个或更多定性属性分类时所列出的频数表。例如，对随机抽取的1 000人按性别（男或女）及色觉（正常或色盲）两个属性分类得到两行两列的列联表（见表）。一般地，若总体中的每个个体可按属性A与B分类，A、B分别有r与c个水平，则按样本中属于不同水平组合的频数可以排成r行c列的二维列联表，若考虑的属性多于两个，也可按类似的方法作出多维列联表。

	男	女	合计
正常	442	514	956
色盲	38	6	44
合计	480	520	1 000

列联表分析 基于列联表所进行的相关统计分析与推断。列联表分析的基本问题是，判明所考察的各属性之间有无关联，即是否独立。如在一列联表（参见“列联表”条中的表格）中，问题是：一个人是否色盲与其性别是否有关？在$r\times c$表中，若以$p_{i\cdot}$、$p_{\cdot j}$和p_{ij}分别表示总体中的个体属于等级A_i，属于等级B_j和同时属于A_i、B_j的概率，“A、B两属性无关联”的假设可以表述为$H_0: p_{ij}=p_{i\cdot}\cdot p_{\cdot j}$，$(i=1,2,\cdots,r;j=1,2,\cdots,c)$，未知参数$p_{ij}$、$p_{i\cdot}$、$p_{\cdot j}$的最大似然估计分别为

$$\frac{n_{ij}}{n},\frac{n_{i\cdot}}{n}\text{及}\frac{n_{\cdot j}}{n},$$

式中$n_{i\cdot}=\sum_{j=1}^{c}n_{ij}$，$n_{\cdot j}=\sum_{i=1}^{r}n_{ij}$，分别为行和及列和，$n=\sum_{i=1}^{r}n_{i\cdot}=\sum_{j=1}^{c}n_{\cdot j}$为样本大小。根据皮尔逊的拟合优度检验，当$H_0$成立时统计量

$$\chi^2=\sum_{i=1}^{r}\sum_{j=1}^{c}(n_{ij}-E_{ij})^2/E_{ij}$$

渐近服从自由度为$(r-1)(c-1)$的χ^2分布，式中$E_{ij}=\frac{n_{i\cdot}\cdot n_{\cdot j}}{n}$称为期望频数。当$n$足够大，且表中各格的$E_{ij}$都不太小时，可以据此对$H_0$作检验：若$\chi^2$值足够大，就拒绝假设$H_0$，即认为$A$与$B$有关联。

列联系数 二维列联表中两个属性A与B之间关联度的一种样本特征。包括皮尔逊列联系数、丘普洛夫列联系数与克莱姆列联系数。

预测 根据客观事物发展的过去和现状，探索其未来，并对其未来作出推断和估计的一整套理论和方法。预测是一门综合性科学，多是其他学科理论的扩展和应用。按预测内容分，有社会预测、经济预测和科技预测等；按应用的方法分，有定性预测和定量预测两种；按预测时限分，有长期预测、中期预测和短期预测之分。预测的基本步骤是：(1)确定预测目

标;(2)收集相关资料和信息;(3)选择预测方法,进行预测;(4)对预测结果进行评价和修正。重要的预测模型有:时间序列模型、因果或解释模型、统计预测模型和非统计预测模型。影响预测作用大小的因素主要有:(1)预测费用的高低;(2)预测方法的复杂程度;(3)预测的时效;(4)预测结果的准确程度;(5)历史资料的变化规律有无重大变化;(6)预测期的长短。

经济预测 在历史资料的基础上,根据经济过程的发展规律,通过科学的方法和手段,对未来的经济活动进行的推测。按不同标准,经济预测可作不同分类:(1)按对象范围,可分为宏观经济预测和微观经济预测;(2)按时间长短,分为长期预测、中期预测、短期预测和近期预测;(3)按预测方法的不同,分为探索预测、因果预测等;(4)按内容的不同,分为市场预测、需求预测、资源预测等。

因果预测法 分析事物之间发展变化的因果联系,找出影响预测对象的主要因素,揭示它们之间的相互关系,尤其是因果关系,然后进行预测的方法。经济预测的方法之一。因果预测法主要有回归分析预测法、经济计量预测法、投入产出预测法等。

时间序列分析 利用时间序列,通过曲线拟合和参数估计来建立适当的数学模型,并进行预测和控制。所谓时间序列,是指按时间顺序排列的一组统计指标值。时间序列建模基本步骤是:(1)用观测、调查、统计、抽样等方法取得时间序列动态数据。(2)根据数据作相关图,并进行相关分析。(3)建立适当的随机模型,进行拟合。对于短的或简单的时间序列,可用趋势模型和季节模型加上误差进行拟合。对于平稳时间序列,常用 ARMA 模型(自回归滑动平均模型)、MA 模型(滑动平均模型)、AR 模型(自回归模型)等进行拟合。时间序列分析不仅可以用于对系统进行客观的描述;当观测值取自两个以上变量时,还可以用一个时间序列的变化去解释另一个时间序列的变化;还可以用来做预测和控制。时间序列分析常用于国民经济宏观控制、区域综合发展规划、企业经营管理、市场潜量预测、气象预报、水文预报、地震前兆预报、农作物病虫灾害预报、环境污染控制、生态平衡、天文学和海洋学等方面。

季节性变动分析 以月份或季度为时间观察单位,对时间序列数据及其随时间变化而呈现周期性变动的规律进行的探索与分析。

周期分析 对具有周期性变动的数据进行的分析。能达到掌握数据周期性变动规律的目的。

时间序列预测 根据被观察对象过去和现在的时间序列数据,分析其随时间变化的特征,通过建立适当的数学模型,对其未来作出的推断。实际中最常用的定量预测方法。时间序列预测中最常见的方法有朴素预测法、平滑法、分解法、趋势外推法、适应性过滤法、自回归移动平均法等。

白噪声 一种常见的均值为零、方差相等、互不相关的随机过程。常作为电讯系统、自动控制系统与测量系统中常用的随机干扰模型。白噪声存在于各种随机波动现象中,其干扰在各频率上有近似相等的能量,如同白光在各频带上的能量相等一样,故名。

自回归模型 简称"AR 模型"(AR 为英语 autoregression 的缩写)。设$\{y_t\}$是零均值平稳时间序列,若$\{y_t\}$每一时刻的值均能表示为过去最近有限个值的线性组合,即 $y_t=\varphi_1 y_{t-1}+\varphi_2 y_{t-2}+\cdots+\varphi_p y_{t-p}+\varepsilon_t$,其中$\varepsilon_t$为白噪声,则称上述模型为$p$阶自回归模型。如果$y_t$的均值$\mu\neq 0$,令$\tilde{y}_t=y_t-\mu$,那么$\{\tilde{y}_t\}$就是零均值的。

AR 模型 即"自回归模型"。

滑动平均模型 简称"MA 模型"(MA 为英语 moving average 的缩写)。设$\{y_t\}$

为零均值平稳时间序列，若$\{y_t\}$每一时刻的值均能表示为过去最近有限个白噪声序列的线性组合，即$y_t=\varepsilon_t-\theta_1\varepsilon_{t-1}-\theta_2\varepsilon_{t-2}-\cdots-\theta_q\varepsilon_{t-q}$，则称上述模型为$q$阶滑动平均模型。如果$\{y_t\}$的均值$\mu\neq0$，令$\tilde{y}_t=y_t-\mu$，那么$\{\tilde{y}_t\}$就是零均值的。

MA模型 即“滑动平均模型”。

自回归滑动平均模型 简称“ARMA模型”（ARMA为英语autoregressive moving average的缩写）。由自回归模型和滑动平均模型结合而成的模型。一般形式为：$y_t-\varphi_1y_{t-1}-\cdots-\varphi_py_{t-p}=\varepsilon_t-\theta_1\varepsilon_{t-1}-\theta_2\varepsilon_{t-2}-\cdots-\theta_q\varepsilon_{t-q}$，其中$p$、$q$是非负整数，$\varphi_1,\cdots,\varphi_p,\theta_1,\cdots,\theta_q$是模型参数，$\{\varepsilon_t\}$是均值为0、方差为$\sigma_\varepsilon^2$的白噪声序列。称$\{y_t\}$为$p$阶自回归、$q$阶滑动平均模型，简写为ARMA$(p,q)$。

ARMA模型 即“自回归滑动平均模型”。

动态比较指标 由时间序列数据通过比较而派生出来的指标。这里的比较指相除、相减或减和除的混合运算。动态比较指标通常有增长量、增长速度、发展速度等。

动态平均指标 将时间序列数据按时间顺序加以平均得到的值。反映了过程在一段时间内的平均水平。

抽样调查 释文见123页。

被抽样总体 从中进行抽样的全部个体。理论上该总体与目标总体一致，但是由于目标总体有时很难获得，因此通常取比较容易得到且与目标总体比较接近的总体作为被抽样总体。

样本总体 亦称“样本”。从被抽样总体中抽选出的部分单位构成的集合。样本总体中的单位个数称为样本容量，相对于被抽样总体的单位个数，样本容量通常很小。样本容量达到或超过30的称为大样本，否则称为小样本。抽样的方法不同，所得样本总体的构成就不同。

抽样设计 狭义指抽样方案的设计，包括确定目标总体，制定抽样方式和估计方法，计算必要的样本容量，提出精度和可靠性要求。抽样设计的目的在于，在固定成本下，使精度和可靠性尽可能高；或满足精度和可靠性要求下，使成本尽量小。广义指组织实施抽样调查的全过程，如包括费用预算、调查问卷的设计、信息的收集和汇总以及数据质量的检验等。

抽样方法 从总体中抽取样本的方法。最基本的有四种：简单随机抽样、分层抽样、整群抽样和等距抽样。此外还有双重抽样、多阶段抽样、序贯抽样等。实际中，可将几种方法联合起来用。

简单随机抽样 亦称“纯随机抽样”。简称“随机抽样”。总体中每个单位被抽中的概率相等的抽样方式。最基本的抽样方式之一。根据抽样单位是否被允许重复抽中，分为重复抽样和不重复抽样。假设被抽样总体中有N个抽样单位，要取容量为n的样本，那么对于重复抽样，总共可以组成N^n个容量为n的可能样本；对于不重复抽样，总共可以组成$\binom{N}{n}$个容量为n的可能样本。

纯随机抽样 即“简单随机抽样”。

随机抽样 “简单随机抽样”的简称。

分层抽样 亦称“典型抽样”、“分类抽样”。将总体分成若干个不相重叠的子总体（层），然后从各子总体（层）中独立地进行抽样的方法。分层抽样利用辅助信息分层，各层内应该同质，各层间差异尽可能大。分层抽样能够提高样本的代表性、总体估计值的精度和抽样方案的效率，抽样的操作、管理比较方便。

典型抽样 即“分层抽样”。

分类抽样 即“分层抽样”。

整群抽样 由总体的基本单位构成若干个群，然后以群作为抽样单位进行抽样的方法。整群抽样样本比较集中，可以降低调查费用。此法优点是组织简单，缺点

是样本代表性差。

等距抽样 亦称“机械抽样”、“系统抽样”。将抽样单位按一定顺序排列，根据样本容量确定相同间隔进行抽样的方法。通常先随机抽出一个单位作为起始点，然后每隔相同的间隔抽取一个单位入样。此法优点是抽样样本分布比较好，有好的理论，总体估计值容易计算。

机械抽样 即“等距抽样”。

系统抽样 即“等距抽样”。

重复抽样 亦称“放回抽样”、“重置抽样”。允许抽样单位在样本中重复出现的抽样方法。进行重复抽样时，每次抽出一个单位，记录后放回总体中，依次抽取，直到样本容量达到规定的数为止。

放回抽样 即“重复抽样”。

重置抽样 即“重复抽样”。

抽样误差 抽取样本估计总体的某个指标时，样本的估计值与总体指标值之间的偏差。由于样本是随机的，偏差往往随样本的不同而不同。这种偏差完全由抽样引起，故称。

删失数据 由于某种原因被截断了的数据。如：灯泡在500小时的寿命试验中没有毁坏；无线电信号在受到强烈干扰而无法接收前已经持续了15分钟；吃了致癌物质的小白鼠到4月2日早晨8时尚无明显反应；机器从今天上午6时到现在已经出了3次毛病等。按删失方式分，有第一类删失、第二类删失和随机删失；按时间延伸方向分，有左删失、右删失和区间删失。

生存分析 着重对删失数据进行统计分析、研究的一门新的数理统计分支学科。是根据现代医学、工程等科学研究的大量实际问题提出并发展起来。无论在理论还是应用方面都获得了很大的成功，并且在科学研究和工农业生产的许多领域正日益发挥它的重要作用。

序贯分析 对序贯抽样得到的数据进行的估计、检验等。序贯抽样是指一个一个地从总体中抽样，每抽出一个要决定是否继续进行抽样，因此样本容量不确定。当试验带有破坏性时，常采用这种方案。

属性数据分析 对属性数据作统计分析。属性数据是指反映总体单位属性特征的，并用数值表示的数据。这种数据取值是离散的，数值只是一种标志，不具有数字系统的运算性质。

Q-Q图 一种检验样本观测值是否来自正态总体的图示法。设 $x_1, x_2, \cdots, x_n$ 是一组样本观测值，将它们由小到大重排得 $x_{(1)} \leqslant x_{(2)} \leqslant \cdots \leqslant x_{(n)}$，若样本来自正态总体 $N(\mu, \sigma^2)$，则总体分布函数 $F(x) = \Phi(\frac{x-\mu}{\sigma}) \approx F_n(x)$，其中 $F_n(x)$ 为经验分布函数，故 $\frac{x_{(i)}-\mu}{\sigma} \approx \Phi^{-1}(F_n(x_{(i)})) = \Phi^{-1}(\frac{i}{n})$。在实际应用中，将 $\frac{i}{n}$ 作连续性修正为 $\frac{i-0.5}{n}$，记 $q_{(i)} = \Phi^{-1}(\frac{i-0.5}{n})$，则 $x_{(i)} \approx \sigma q_{(i)} + \mu$，因此，若样本来自正态总体，则在 $0-qx$ 平面上，点 $(q_{(i)}, x_{(i)})$，$i=1, \cdots, n$ 应近似在一条直线上，这种直观的正态性检验法称为Q-Q图检验法。

试验设计 为某种研究目的，制定相应的试验方案，安排合理的试验。试验设计的基本思想是由英国统计学家费雪首先提出的，发展至今大致经历了三个阶段：(1)析因试验分析；(2)正交试验设计；(3)信噪比试验法与三次设计法。

正交设计 亦称“正交试验设计”。用正交表安排试验的一种试验设计。一般步骤为：(1)明确试验目的与统计指标；(2)选择适当的正交表；(3)制定试验方案。正交设计优点在于：用较少的试验得到与全面试验相近的结果，又不致对试验结果的分析产生实质影响。

正交试验设计 即“正交设计”。

均衡设计 满足下列条件的试验设计称为均衡设计：(1)每个水平组合下进行

试验的次数相同;(2)每个区组容纳的水平数相同;(3)不同的交互效应没有相关性,并且每个交互效应上完全均衡。

区组设计 将全部试验单元划分成若干区组,每个区组的试验单元比较相似或接近,然后给每个区组安排因子的各水平组合,对该组的每个试验单元进行试验。每个区组容纳的水平数相同的分组称为"平衡区组设计",否则称为"不平衡区组设计"。每个区组容纳的水平数小于因子水平数的,称为"不完全区组设计",否则称为"完全区组设计"。每个区组的水平组合如果是随机安排的,称为"随机区组设计"。

饱和设计 对各因子水平的所有组合中的每一种都进行一次或一次以上试验的试验设计方法。

SAS 软件 SAS 为英语 Statistics Analysis System 的缩写。SAS 是一个大型集成应用的软件系统,具有完备的数据存取、数据管理、数据分析和数据展现功能。最早由美国北卡罗来纳大学的两位生物统计学研究生编制;1976 年成立 SAS 软件研究院,研制推出了 SAS 软件。由于 SAS 具有强大的数据分析能力,在数据处理和统计分析领域,被誉为国际上的标准软件和最权威的优秀统计软件包。SAS 广泛应用于政府行政管理、科研、教育、生产、运输、通讯、医药卫生和金融等领域或行业,发挥着重要的作用。SAS 系统中提供的主要分析功能包括统计分析、经济计量分析、时间序列分析、决策分析、财务分析和全面质量管理工具等等。

SPSS 软件 SPSS 为英语 Statistical Product and Service Solutions 的缩写。即"统计产品与服务解决方案"软件。SPSS 是世界上最早的统计分析软件,由美国斯坦福大学的三位研究生于 20 世纪 60 年代末研制,最初名称定为 Statistical Package for the Social Science,即"社会科学统计软件包",并同时成立了 SPSS 公司。1975 年在芝加哥组建了 SPSS 总部。1984 年 SPSS 总部首先推出了世界上第一个统计分析微机版本 SPSS/PC +。1994 年至 1998 年间 SPSS 公司陆续购并了 SYSTAT 公司、BMDP 公司等,由原来单一统计产品开发转向为企业、教育科研及政府机构提供全面信息统计决策支持服务。随着 SPSS 服务领域的扩大和服务深度的增加,SPSS 公司于 2000 年正式将其英文全称更改为 Statistical Product and Service Solutions。SPSS 的用户广泛分布于通讯、银行、证券、保险、制造业、商业、市场研究及经济学、生物学、教育学、心理学、医学、体育学等多个行业和学科领域,是世界上应用极广泛的专业统计软件。

统计产品与服务解决方案软件 即"SPSS 软件"。

社会科学统计软件包 见"SPSS 软件"。

社会经济统计

社会经济统计 研究大量社会经济现象的数量方面,通过对社会现象中各种数量关系的研究来认识社会经济现象发展的规律。特点是:(1)数量性,用数据表述客观事实和依据客观事实的逻辑归纳做出定量推断;(2)总体性,从整体上研究现象的数量表现,把握事物的变化规律;(3)具体性,研究具体地点、时间、条件下的社会经济现象的数量方面。基本内容包括:统计调查、综合调查、动态数列、统计指数、统计整理、统计分析、国民经济核算体系、行业统计、价格统计、人民生活统计和小康指标体系、宏观经济测量预警系统、世界经济统计、可持续发展指标体系。作为一门社会科学,其基本分科包括:统计学原理、统计史、经济统计和部门统计(如农业统计、工业统计、运输邮电统计、内外贸易和旅游统计、固定资产投资与建筑业

统计、人口统计、能源统计、财政、金融、保险统计、国民经济核算和可持续发展统计等)。社会经济统计作为一个整体的社会科学,与哲学、政治经济学和数学的关系最为密切。哲学中物质是第一性的原理、事物对立统一的法则、事物普遍联系和不断发展的观点等,都是其所论述的许多方法的依据;政治经济学所揭示的经济关系和经济规律作为其理论指导,例如,总产值、净产值、工资、利润、劳动生产率等具体统计指标,都反映一定的经济范畴;其运用数学方法,包括数理统计方法,以进行严密的数量描述和定量分析,不断吸收和运用现代数学方法的最新成果。

统计调查 亦称"统计观察"。指有组织地搜集各种统计资料的工作。明确调查的目的,确定调查对象和调查表,规定调查时间和地点等,是统计资料整理和分析的前提。按调查的组织方式,可分为定期统计报表和专门调查;按调查对象的范围,可分为全面调查(对调查对象的全部单位进行登记)和非全面调查(包括重点调查、抽样调查和典型调查);按调查时间的连续性,可分为经常性调查和一次性调查;按取得调查资料的具体方式,可分为报告法、直接观察法和采访法等。应根据调查对象特点制定调查方案,如实反映,确保统计资料准确、全面。

统计观察 即"统计调查"。

统计报表制度 各部门根据原始记录和核算资料,按照一定的表式和程序自下而上地定期提供统计资料的制度。它是统计调查方法体系中一种重要的组织方式。主要内容包括报表目录、报表表式和填报说明。统计报表按内容和实施范围,分为国民经济基本统计报表、专业统计报表和地方统计报表;按其填报的调查单位,分为全面统计报表和非全面统计报表;按报送周期长短,分为日报、旬报、月报、季报、半年报和年报;按报送方式,分为邮寄报表和电讯报表;按填报单位,分为基本统计报表和综合统计报表。统计报表制度中,对统计范围、统计指标、统计目录、计算方法、计算价格、报送期限等,均有明确规定。

基层统计报表 由基层企业、事业单位根据原始记录加工、汇总、整理、编报的统计报表。通过对原始资料的搜集汇总和全面、系统的加工整理,得到能反映基层企业情况的统计资料。编报基层报表的单位称为基层填报单位。

综合统计报表 由各级国家统计部门和业务主管部门根据基层数据汇总、整理、编报的统计报表,其反映一个地区、一个部门或全国的基本情况。编报综合报表的单位称为综合填报单位。

原始记录 基层单位用数字或文字对生产经营活动的最初记载。是企业、事业单位和国家机关、社会团体生产经营或业务活动的原始反映;是统计核算、会计核算、业务核算的基础。如工业企业中考勤卡、施工单、领料单、产品检验单等的记录。

统计台账 根据填报统计报表和统计核算工作的需要,用一定的表格形式,将分散的原始记录资料按规定的指标和时间先后顺序进行系统登记、积累和汇总统计资料的账册。作用在于提供全面系统的基本统计资料,有利于积累历史统计资料,为开展分析研究工作打下基础。

全面调查 对构成调查对象的所有单位进行逐一的、无一遗漏的调查。包括全面统计报表和普查。能够掌握比较全面、完整的统计资料,了解总体单位的全貌,但必须花费较多的人力、物力,操作比较困难。

非全面调查 对调查对象中的一部分单位进行调查。包括抽样调查、重点调查和典型调查。调查单位少,可以用较少的时间和人力、物力,调查较多的内容,并能推算和说明全面情况。其缺点是掌握的材料不够全面。

一次性调查 对被调查对象在某一时点上的状况进行登记，根据需要和可能，每隔一段时期进行一次调查。一次性调查可以定期或不定期进行，定期调查是每隔固定间隔期而进行的调查，如每月末登记职工人数、每十年一次的人口普查等；不定期调查是根据调查目的和需要，在间隔不等的时间上所进行的调查。

统计调查方案 指导统计调查工作的纲领性文件。设计方案包括内容有：调查目的、调查对象和调查单位、调查项目、调查问卷、调查时间和调查时限、调查组织实施计划、选择调查方法等。是调查工作有计划、有组织、有系统进行的保证，其设计的好坏直接影响到调查数据的质量。

专门调查 统计调查组织形式之一。为了解和研究某种情况或问题而专门组织的统计调查。包括抽样调查、普查、重点调查和典型调查等调查方法。

普查 调查研究的一种重要方法。它是对统计对象的全部单位所进行的一次性调查。如人口普查、工业普查等。其组织形式有两种：第一，组织专门的普查机构，配备一定数量的普查人员，对调查单位直接进行登记；第二，利用普查单位的原始记录和核算资料，颁发一定的调查表格由调查单位自填上报。按资料汇总的特点分为一般普查和快速普查。前者逐级上报资料，后者越过中间环节，由基层单位将资料直接报送给最高管理机构。普查的结果比较全面、准确，但所需人力、物力较大，耗用时间也较多。

抽样调查 调查研究的一种重要方法。它是从全部调查研究对象中抽选一部分单位进行调查，并据以对全部调查研究对象作出估计和推断的一种非全面调查方法。它按照概率论和数理统计原理从调查研究的总体中，根据随机原则抽选样本，并从数量上对总体的某些特征作出估计推断，对推断可能出现的误差从概率意义上加以控制。它可以节省人力、物力，缩短时间，及时取得资料，减少差错，提高统计资料的质量。此方法常用在不可能或不必要进行全面调查的社会经济现象，如产品的质量检验、农作物产量调查、家庭生活费用调查等；也可用在对全面资料进行检查和修正，如全国人口普查的抽样复查等。

重点调查 调查研究的一种重要方法。是对从统计总体中选出的部分重点单位所进行的调查。重点单位是指其标志值在所要研究的标志总量中占很大比重的单位。重点调查能反映整个总体的基本情况，适用于事物较集中的调查对象。

典型调查 调查研究的一种重要方法。在研究对象中有意识地选出个别或少数具有代表性的典型单位，进行深入的、周密的调查研究。由于它所选的单位少，可用较少的人力、物力，在较短的时间内，对事物作较细致深入的研究。特别适用于对新情况和新问题的调查研究。

报告法 填报单位根据各种原始记录和核算资料，自下而上地向上级机关和统计部门提供统计资料的一种调查方法。如中国现行的统计报表制度中国家统计报表、业务统计报表和地方统计报表都采用报告法搜集统计资料。

采访法 由调查人员向被调查者提出所要了解的问题，然后根据被调查者的答复来取得统计资料的一种调查方法。可分为个别询问和开调查会两种方法。个别询问法是由调查人员向被调查者逐一采访询问，以取得统计资料的方法。开调查会法是召集了解情况的有关人员，以座谈会形式对被调查的问题开展讨论和分析，以取得统计资料的方法。

网上调查法 利用现代信息网络来收集统计资料的方法。通过网络向被调查单位和个人的网站发出调查提纲、表格或问卷，被调查者通过网络向调查者发送信

息。具有需要经费少,能在较大范围内进行调查,传播快速,信息质量易检验等特点。

大量观察法 对研究对象的全部或足够多数的事物进行调查研究,使大量事物中非本质的偶然因素的影响相互抵消或削弱,借以显示整个现象的一般特征和规律性的调查方法。如,要研究工业企业劳动生产率的不断增长,就必须对不同工业企业劳动生产率进行大量观察,而不能仅以个别企业特殊事例为根据。

直接观察法 由调查人员亲自到现场,对调查对象直接进行观察、检验、测量、点数,以取得所需要的统计资料的调查方法。可以获得大量真实的第一手资料,是获得感性认识和发现问题的重要途径,能够保证所搜集的资料的准确性。其局限性在于只能在有限的范围内使用,且花费的人力、物力和时间较多,成本较高,涉及私人的一些问题不宜采用此方法。

调查对象 亦称"调查总体"。需要进行调查的总体范围。由许多性质相同的调查单位所组成。确定调查对象,要明确总体的界限,划清调查的范围,以防在调查工作中产生重复或遗漏。如,调查的目的是为了搜集某地区国有及国有控股企业经营活动情况的资料,则调查对象就是该地区所有国有及国有控股企业。

调查总体 即"调查对象"。

调查项目 所要调查的具体内容。完全由调查对象的性质、调查目的和任务决定。包括调查单位所须登记的标志(品质标志和数量标志)及其他有关情况。如,2010 年全国人口普查拟定了姓名、性别、年龄、民族、受教育程度、职业、行业、迁移流动、社会保障、婚姻、生育、死亡、住房等作为调查项目。

调查单位 统计调查中作为调查对象的单位。如,人口调查以每个人为调查单位,工业调查以每个工业企业为调查单位,工业设备调查以每台设备为调查单位等。

调查表 调查研究工作中,用以对调查对象进行调查登记,并列有一系列调查项目的表格。有"单一表"和"一览表"两种。前者是在一张调查表上只登记一个调查单位的情况;后者是在一张调查表上登记若干个调查单位的情况。一般附有"填表说明书",说明调查项目的内容、填写要求、有关指标的计算方法及填表应注意的事项等。根据提问的方式,可分为问卷和访问表两种。前者是书面提问,书面回答;后者由调查员口头提问、记录并填写答案。

人口普查 人口调查方式之一。是对一个国家或地区内部人口在某一特定时点上的状况进行调查并对资料整理、评估、分析和公布的全部过程;是在一国政府主持下,用统一的方法、项目、普查表格,在标准时间进行,一般每 5 年或 10 年进行一次;是当今世界各国广泛采用的搜集人口资料的一种最基本的科学方法。对国家的经济建设、社会发展与行政管理具有重要意义。

统计整理 根据统计研究任务,对统计调查阶段所搜集到的原始资料进行加工汇总,使其系统化、条理化、科学化,以得出反映事物总体综合特征的资料的工作过程。是人们对现象从感性认识上升到理性认识的过渡阶段,是统计工作重要的中间环节:即统计调查阶段的继续和深入,统计分析阶段的基础。

统计分组 根据统计研究的需要,将统计总体按照一定的标志区分为若干组成部分的一种统计方法。目的是把同质总体中的具有不同性质的单位分开,把性质相同的单位合在一起,保持各组内统计资料的一致性和组与组之间资料的差异性,以便进一步运用各种统计方法,研究现象的数量表现和数量关系,从而正确地认识事物的本质及其规律性。

分组标志 将总体区分为不同组别的

标准或根据。包括品质标志和数量标志。选择分组标志应注意:第一,根据统计研究的具体目的选择分组标志。对同一研究对象,如果研究目的不同,采用的分组标志也应不同。如工业生产统计,当研究的目的在于确定生产规模的大小时,可按"产品"或"生产能力"进行分组;当研究的目的在于确定工业内部比例及平衡关系时,可按部门进行分组:划分为重工业、轻工业和化学工业,或划分为采掘业、制造业、其他工业,或按工业各个具体部门划分。第二,根据具体研究任务,通过对研究对象的理论分析,在若干个标志中选择最能反映现象本质特征的标志。第三,结合研究对象所处的具体时间、地点等历史条件、经济条件和特点选择分组标志,保证分组标志在不同时间、不同场合的适用性。

品质标志 说明总体单位质的特征,以现象属性表现的标志。如,调查某企业职工情况,该企业的每一个职工是总体单位,每一个职工的性别、民族、工种、籍贯等调查项目是说明总体单位特征的品质标志。

数量标志 说明总体单位量的特征,以现象数量多少表现的标志。如,调查某企业职工情况,该企业的每一个职工是总体单位,每一个职工的年龄、月工资收入等调查项目是说明总体单位数量的数量标志。

简单分组 将研究总体按一个标志进行分组。可用于揭示不同类型现象的不同特征,研究现象总体的内部构成,分析现象之间的依存关系等。如,社会产品按经济用途分组为生产资料和消费资料等。

复合分组 将研究总体按两个或两个以上的标志综合起来进行分组。是对复杂的社会现象和过程进行统计研究的重要方法。如,可把工业企业全部职工先按工作岗位分组,分为生产工人、管理人员、后勤人员等,再按性别标志分组,分为男、女两组。复合分组的分组标志不宜太多,分组标志过多,各组包括的单位数就会相应减少,难以表明现象的本质特征。

分配数列 亦称"次数分配"、"频数分布"。统计总体单位或样本单位按一定的标志分组后,将各组的单位数(称"次数"或"频数")按组排列所构成的数列。有变量数列和品质数列。分配数列表明在一定的数量标志或品质标志上各单位的分布情况。

次数分配 即"分配数列"。

频数分布 即"分配数列"。

品质数列 统计总体单位按一定的品质标志分组所构成的分配数列。如,一个企业的工人可按性别、工种、文化程度等品质标志分组,构成品质数列。品质数列表明在某一品质标志上各单位的分布情况。

变量数列 统计总体单位按一定的数量标志分组所构成的分配数列。如,一个企业的职工,可按年龄、工龄、工资等数量标志分组,构成变量数列。有单项式变量数列和组距式变量数列。前者按变量值大小顺序排列;后者把变量值划分为若干组列出。变量数列表明在某一数量标志上各单位的分布情况。

组中值 组距式分组中每组上限与下限的中点数值。在组距式分组中,如果所分各组的上限和下限都是齐全的,这样的分组为闭式分组。其组中值的计算公式为:

$$\text{组中值} = \frac{\text{上限} + \text{下限}}{2}。$$

在组距式分组中,如果所分的组中,最初一组只有上限而没有下限,或最末一组只有下限而没有上限,这样的分组为开口式分组。其组中值的计算公式为:

$$\text{缺下限组的组中值} = \text{上限} - \frac{\text{邻近组组距}}{2};$$

$$\text{缺上限组的组中值} = \text{下限} + \frac{\text{邻近组组距}}{2}。$$

组限 组距两端的数值。组距的上限、下限都齐全的为闭口组;有上限缺下限,

或有下限缺上限的为开口组。确定组限的基本原则:分组后,标志值在各组的变动能反映事物质的变化。

向上累计 亦称"以下累计"。将各组次数和比率由变量值低的组向变量值高的组逐组累计。组距数列中的向上累计,表明各组上限以下总共所包含的总体次数和比率有多少。

向下累计 亦称"以上累计"。将各组次数和比率由变量值高的组向变量值低的组逐组累计。组距数列中的向下累计,表明各组下限以上总共所包含的总体次数和比率有多少。

次数分布 在统计分组的基础上,将总体中的所有单位按组归类整理,形成的总体中各个单位数在各组间的分布。常见的各种不同性质的社会经济现象的次数分布主要有三种类型:(1)钟型分布。特征是"两头小,中间大",即靠近中间的变量值分布的次数多,靠近两端的变量值分布的次数少。(2)U 型分布。特征是"两头大,中间小",即靠近中间的变量值分布的次数少,靠近两端的变量值分布的次数多。(3)J 型分布。特征是大部分变量值集中在某一端分布,分布曲线图像英文字母"J"字。

统计表 表现统计资料的表式。把整理后形成统计数列的资料按一定顺序和方式列成的一种表格形式。它是对社会经济现象进行质和量联系的科学分析研究的有效工具。它使统计资料条理化,简明清晰,便于检查数字的完整性、准确性和分析对比。从形式上看,统计表由总标题、横行标题、纵栏标题、指标数值四部分组成。从内容上看,统计表分为主词和宾词两个部分:主词是统计表所要说明的总体;宾词是说明总体的统计指标,包括指标名称和数值。从总体分组看,统计表可分为简单表、简单分组表和复合分组表。

简单表 指总体(所要研究对象)未经任何分组的一种统计表。只是反映经过加工后系统化的原始资料。可以用来比较各单位经济活动情况,也可以说明现象的发展,但不能用来表明现象的类型和依存关系。

简单分组表 总体(所要研究对象)仅按一个标志进行分组的一种统计表。可以按品质标志分组,也可以按数量标志分组,能够揭示现象的类型,表明总体的内部结构,分析现象之间的依存关系。如:

某公司 500 个职工某月平均工资情况表

按月工资分组(元)	工人数(人)
3 000 ~ 4 000	40
4 000 ~ 5 000	90
5 000 ~ 6 000	170
6 000 ~ 7 000	180
7 000 ~ 8 000	20
合 计	500

复合分组表 总体(所要研究对象)按两个或两个以上标志进行分组的一种统计表。可以按品质标志分组,也可以按数量标志分组。把几个标志结合起来进行复合分组,能更深入地分析比较复杂的社会现象。但分组层次不宜太多,否则会十分繁琐,反而不易观察总体的规律性。如:

中国(大陆)第六次人口普查
(2010 年)人口数及构成表

项目	人口数(万人)	构成(%)
按性别分:		
男	68 685	51.27
女	65 287	48.73
合计	133 972	100
按城乡分:		
城镇	66 557	49.68
乡村	67 415	50.32
合计	133 972	100

统计分析 统计工作的一个重要阶段。指根据统计研究的目的,综合运用各种分析方法和统计指标,对取得的数字资料和具体情况进行综合而深入的分析研究。

其作用在于揭示事物的内在联系及其发展规律性。常用方法有:分组法、综合指标法、动态分析法、指数法、相关和回归分析法等。

对比分析 亦称"比较分析"。根据一定的标准,对两个或两个以上有联系的事物进行对照考察,比较其异同,进而予以定量、定性的一种统计分析方法。通常是把相互联系的指标数据进行比较,从数量上展示和说明研究对象规模的大小,水平的高低,速度的快慢,以及各种关系是否协调。

比较分析 即"对比分析"。

类比分析 将不同空间条件下的同类事物加以比较,计算其比较相对指标,以表明同类事物在不同空间条件下不平衡程度的一种统计分析方法。如本单位(部门、地区)与外单位(部门、地区)的实际完成数进行比较,以便找出差距,采取措施,挖掘潜力。其计算公式为:

$$\text{比较相对指标}=\frac{\text{本单位(部门、地区)某指标数值}}{\text{同类外单位(部门、地区)同类指标数值}}。$$

动态分析 将不同时间的同类指标数值进行对比,计算动态相对数,借以分析现象发展的方向和增减速度的一种统计分析方法。例如,以某年作为基准年,该年的某一指标定为100,将以后几年的指标与该基准年的指标相比较,换算成百分数,或者采用环比的方法依次分析某项指标的变化趋势。

结构分析 亦称"比重分析"。计算某项经济指标各项组成部分占总体的比重,分析其内容构成的变化,从结构分析中,掌握事物的特点和变化趋势的一种统计分析方法。如按构成流动资金的各个项目占流动资金的总额的比重确定流动资金的结构,然后将不同时期的资金结构相比较,观察构成变化。

比重分析 即"结构分析"。

比例分析 反映总体各个组成部分之间互相联系和比例关系的一种统计分析方法。一般将总体内某一部分数值与另一部分数值进行对比,以计算其比例相对指标。计算公式为:

$$\text{比例相对指标}=\frac{\text{总体内某一部分数值}}{\text{总体内另一部分数值}}。$$

强度分析 反映两种性质不同又有密切联系的指标之间关系的一种统计分析方法。可以说明社会经济现象的强度、密度和普遍程度。计算公式为:

$$\text{强度相对指标}=\frac{\text{某一总体的指标数值}}{\text{另一个有联系而性质不同的总体的指标数值}}。$$

平均分析 应用平均指标,对社会经济现象数量方面一般特征进行分析的一种统计分析方法。特点:(1)将总体各单位的数量差异抽象化,说明总体某一标志的一般水平;(2)平均的是总体各单位的数量标志值,对品质标志不能抽象化;(3)必须在同质总体前提下进行计算分析。

因素分析 通过分析影响社会经济活动的各种因素,测定它们对社会经济活动的影响程度,从而认识社会经济活动的特点,找出社会经济活动成功、失败的原因的一种统计分析方法。

相关分析 研究两个或两个以上处于同等地位的随机变量间的相关关系的一种统计分析方法。例如,人的身高和体重之间;空气中的相对湿度与降雨量之间的相关关系都是相关分析研究的问题。相关分析与回归分析之间的区别:回归分析侧重于研究随机变量间的依赖关系,以便用一个变量去预报另一个变量;相关分析侧重于发现随机变量间的种种相关特性。相关分析在工农业、生物学、水文、气象、社会经济等方面都有应用。

平衡分析 研究社会经济现象运动中,收入与支出之间、投入与产出之间、资源与需要之间等平衡关系的方法。是运用指标体系编制平衡表,从数量上揭示社会经济现象内部联系与比例关系的一种有效方法。根据其范围,可分为宏观经济平衡分析和微观经济平衡分析;根据其性质

和方法，可分为单项平衡分析、综合平衡分析和投入产出分析。

投入产出分析 研究国民经济各部门间平衡关系所使用的方法。从一般均衡的假定出发，把各部门的产品量的依存关系表现为方程组。再依据统计材料，制成一种矩阵形或棋盘形的平衡表，表现国民经济各部门产品的供给和需求相平衡的全貌；并由此求得每一部门的产品总量与它生产这个总量所需其他部门的产品量的比例（称“技术系数”），从而确定上述方程组中的有关参数值。从含有这些参数值的方程组，推断某一部门产销情况的变化对其他部门的影响，计算为满足社会上一定的“最终消费”（即个人及政府消费、投资和输出）所需生产的各种产品总量，并预测国民经济发展的前景。

总量指标 亦称“绝对数”、“数量指标”。在一定时间、地点、条件下某种社会现象的规模和发展水平的数量总和。以绝对数表示，有一定的计量单位。如某企业的总资产、职工人数、工资总额等指标。分为标志总量和总体单位总数两种。前者反映总体各单位某一数量标志的总和，如耕地面积、商业流转额等；后者反映总体单位的总数，如企业职工数等。按所采用的计量单位不同，可分为实物指标和价值指标；按其反映时间状况不同，可分为时点总量指标与时期总量指标。是计算相对指标和平均指标的基础。

数量指标 即“总量指标”。

时期指标 反映社会经济现象在一段时间上发展变化结果的总量指标。具有可加性，指标数值大小与所属时期的长短直接相关，必须连续登记。如某企业产品生产量、某地区社会零售商品销售额等指标。

时点指标 反映社会经济现象在某一时刻或某一时点上的状况的总量指标。不具有可加性，指标数值大小与登记时间的间隔长短无关，指标数值是间断计数的。如某地区人口数、国内生产总值，某商业企业商品库存额等指标。

质量指标 反映生产效果或工作质量的总量指标。它的数值是表明事物质的属性的量。如劳动生产率、单位面积产量、股票价格、单位产品成本等。通常用相对数或平均数表示，以反映现象之间的内在联系和对比关系，对评估各部门、各单位工作中的成绩和发掘内部潜力具有重要作用。

实物指标 以实物单位计算的总量指标。实物单位是根据事物的自然属性和特点采用实物计量的单位。分为：自然单位，如双、张等；度量衡单位，如吨、千米等；复合单位，如千瓦时等；双重单位，如千米/米等。

价值指标 以价值单位计算的总量指标。价值单位也叫货币单位，是以货币作为价值尺度来计量社会财产和劳动成果。如国内生产总值、城乡居民储蓄额、外汇收入、财政收入等都须用货币单位来计量。常见的货币单位有人民币元、美元、欧元等。

劳动量指标 以劳动单位计量的总量指标。是用一定时间内完成的一定工作量或用一个劳动力工作一定时间做计量单位。如出勤工日、实际工时、定额工时等。主要在企业范围内使用，是编制和检查计划的重要依据。

存量 “流量”的对称。指按某一时点测度的变量，如资本总额、货币总额等。

流量 “存量”的对称。指按一定时期测度的变量。流量与存量之间关系密切，流量来自存量，存量又归于流量。如一年的投资额是流量，年末的资本总额是存量。货币供给量与货币流通速度之乘积是流量，货币供给量是存量。存量的变化是流量变化的结果，如本年底的资本存量等于上年底的资本存量加本年内的净投资额。

要素价格 根据单位产出中直接和间

接累计支付的职工报酬、固定资本消耗和营业盈余的总和确定的价格。根据生产过程中对各种生产要素的支付计价。

基本价格 根据单位产出中直接和间接累计支付的职工报酬、固定资本消耗、营业盈余和其他生产税(间接税)的总和确定的价格。

生产者价格 根据生产环节包含在单位产出中直接和间接累计支付的职工报酬、固定资本消耗、营业盈余和生产税净额的总和确定的价格。从生产者的角度进行估价,是商品进入市场的价格。

购买者价格 根据流通环节包含在单位产出中直接和间接累计支付的职工报酬、固定资本消耗、营业盈余、商品税净额、商业费用和运输费用的总和确定的价格。是从购买者的角度进行估价,是购买者获得商品所支付的价格。

批发价格 "零售价格"的对称。批发企业出售商品给生产企业或零售企业所采用的价格。是按批量规定的价格。由工业品出厂价格或农产品收购价格、批发企业的流通费用、利润等构成。

零售价格 "批发价格"的对称。零售企业直接出售商品给消费者的价格。商品流通过程中的最终价格。它由批发价格、零售商业的流通费用、利润和税金等构成。

现行价格 报告期商品的实际价格。如工业品的出厂价格,商业的批发价格和零售价格等。按现行价格计算的产值或商品销售额指标,可用以反映当期的生产经营情况。

不变价格 指用以计算各时期产品价值指标的固定价格。可比价格的一种形式。按不变价格计算的产品价值消除了价格变动因素,不同时期对比可以反映生产的发展速度。新中国成立后,国家统计局先后五次制定了全国统一的工业产品不变价格和农业产品不变价格:1952—1957年,使用1952年工(农)业产品不变价格;1957—1970年,使用1957年不变价格;1971—1980年,使用1970年不变价格;1981—1990年,使用1980年不变价格;1991年起,使用1990年不变价格。

可比价格 在进行不同时期的价值指标对比时,扣除了价格变动因素,能确切反映物量变化的价格。按可比价格计算总量指标有两种方法:一种是直接用产品产量乘某一年的不变价格计算;另一种是用价格指数进行缩减。

相对指标 亦称"统计相对数"。两个有联系的现象数值相比得到的比率。反映现象的发展程度、结构、强度、普遍程度或比例关系。分为:结构相对数、强度相对数、比较相对数、比例相对数、动态相对数、计划完成相对数等。表现形式是有名数和无名数。

结构相对数 在分组的基础上,以各组(或部分)的单位数与总体单位总数对比,或以各组(或部分)的标志总量与总体的标志总量对比形成的相对指标。反映总体内部结构的一种综合指标。一般用百分数、成数或系数表示。

强度相对数 两个性质不同但又相互联系的指标对比形成的相对指标。反映现象的强度、密度或普遍程度。一般用复名数表示,但也有用无名数表示的。如,按人口平均计算的钢产量,是用全年的钢产量与全国的人口数对比得到的相对数。

比较相对数 在同一时期内,地区与地区之间、部门与部门之间、单位与单位之间的同类现象的指标对比形成的相对指标。可以用百分数,也可以用倍数表示;可以用绝对数,也可以用相对指标或平均指标表示。

比例相对数 同一总体中某一部分数值与另一部分数值静态对比形成的相对指标。反映总体中各个组成部分之间的比例关系和均衡状况的综合指标。一般用百分数或几比几的形式表示。例如,国内生产总值中,第一、二、三产业的比例。

动态相对数 同一现象在不同时期的指标数值对比形成的相对指标。说明某一现象发展变化的方向和程度。通常把比较基础的时期,称为基期,把与基期进行比较的时期,称为报告期。可以用百分数表示,也可以用倍数表示。

计划完成相对数 某现象在某一段时间内实际完成数与计划任务数对比形成的相对指标。通常以百分数表示。说明计划完成的程度。

系数 相对数的形式之一。将对比的基数抽象化为1而计算出的相对数指标。常用于对比的两个数值相差不大,特别是分子数值经常小于分母数值。通常表现为小数。有的系数有极限,如相关系数以正负1为极限;有的没有极限,如回归系数。

倍数 相对数的形式之一。将对比的基数抽象化为1而计算出的相对数指标。常用于对比的分子数值大于分母数值很多时。

成数 相对数的形式之一。将对比的基数抽象化为10而计算出的相对数指标。表示一个数是另一个数的十分之几。如一成相当于十分之一。例如,今年的粮食产量比去年增加二成,即增加了十分之二。属于无名数。

平均指标 反映社会经济现象总体各单位某一数量标志在一定时间、地点条件下所达到的一般水平。它将总体各单位标志值之间的差异抽象化,反映的是分布的集中趋势。常用有算术平均数、调和平均数、几何平均数、众数和中位数五种。

算术平均数 平均数的一种。若干个数量的和除以这些数量的个数所得的商。在统计中,常用算术平均数表示现象的一般水平。计算方法是用总体单位标志总量除以总体单位数。由于掌握的资料不同,可分为简单算术平均数和加权算术平均数。

简单算术平均数 算术平均数的一种。如果掌握的资料是总体单位的标志值,且没有经过分组,可先将各单位的标志值相加得出标志总量后除以总体单位数的一种算术平均数的计算方法。

加权算术平均数 算术平均数的一种。如果掌握的资料是经过整理编成了每组次数不同的单项数列或组距数列采用的一种算术平均数的计算方法。具体步骤:第一,将各组标志值分别乘以相应的频数求得各组的标志总量,并加总得到总体标志总量;第二,将各组的频数加总,得到总体单位总数;第三,用总体标志总量除以总体单位总数,得到算术平均数。

调和平均数 亦称"倒数平均数"。平均数的一种。各标志值倒数进行算术平均后的倒数。在实际工作中,有时由于缺乏总体的单位数资料,不能直接计算平均数,可采用调和平均数计算。其常被作为算术平均数的变形来使用。有简单调和平均数和加权调和平均数两种形式。

倒数平均数 即"调和平均数"。

几何平均数 亦称"对数平均数"。平均数的一种。若干项变量值连乘积开其项数次方的算术根。即n个正数乘积的n次方根。当各项变量值的连乘积等于总比率或总速度时,适宜用几何平均数计算平均比率或平均速度。有简单几何平均数和加权几何平均数两种形式。

对数平均数 即"几何平均数"。

绝对数动态数列 亦称"总量指标动态数列"。将总量指标在不同时间上的数值按时间先后顺序排列形成的数列。反映社会经济现象在一段时间内达到的绝对水平及增减变化情况。绝对数动态数列分为时期数列和时点数列。

总量指标动态数列 即"绝对数动态数列"。

相对数动态数列 亦称"相对指标动态数列"。将相对指标在不同时间上的数值按时间先后顺序排列形成的数列。反映社会经济现象之间相互联系发展的过程

及其发展趋势。

相对指标动态数列 即“相对数动态数列”。

平均数动态数列 亦称“平均指标动态数列”。将一系列平均指标按时间先后顺序排列形成的数列。反映社会经济现象总体各单位某标志一般水平的发展变动趋势。

平均指标动态数列 即“平均数动态数列”。

发展水平 亦称“发展量”。指动态数列中的每一项具体数值。是计算各项动态分析指标的基础。反映社会经济现象在各个时期所达到的规模和发展的程度。既可以表现为总量指标,也可表现为相对指标或平均指标。

发展量 即“发展水平”。

平均发展水平 亦称“序时平均数”。动态数列中各项发展水平的平均数。反映现象在一段时期发展的一般水平。序时平均数与一般平均数的区别:(1)前者是同一现象在不同时期上发展水平的平均,从动态上说明其在某一段时间内发展的一般水平,是根据动态数列来计算的;后者是总体各单位某一数量标志值在同一时间上的差异,从静态上说明现象总体各单位的一般水平。(2)前者是对同一现象不同时间上的数值差异的抽象化;后者是对同一时间总体某一数量标志值差异的抽象化。

序时平均数 即“平均发展水平”。

增长量 某事物或现象报告期数量水平与基期数量水平之差。说明社会经济现象在一定时期内增长(或减少)的绝对数量。计算公式为:

$$增长量 = 报告期水平 - 基期水平。$$

正值表现为某现象水平增长,负值表现为某现象水平下降。

平均增长量 是动态数列各个逐期增长量的序时平均数。说明社会经济现象在一定时期内平均每期增长的数量。计算公式为:

$$平均增长量 = \frac{逐期增长量之和}{逐期增长量个数};$$

或

$$平均增长量 = \frac{累积增长量}{逐期增长量个数}。$$

发展速度 反映某事物或现象在时间上变动程度的指标。说明报告期水平是基期水平的百分之几或若干倍。用百分率或倍数表示。计算公式为:

$$发展速度 = \frac{报告期水平}{基期水平}。$$

有平均发展速度、定基发展速度和环比发展速度。

平均发展速度 某事物或现象在一定时期内各期发展速度的一般水平。表明某事物或现象在一个较长时间中逐期平均发展的速度。通常用各期环比发展速度的几何平均数来表示。

定基发展速度 用某一规定时期作为基期而计算的动态相对数。说明某一现象报告期水平已发展到(或增加到、相当于)某一固定时期水平的若干倍或百分之几。反映被研究现象在较长时期内总的发展速度。

环比发展速度 各期依次用其前一时期作为基期而计算的动态相对数。说明某一现象报告期水平已发展到(或增加到、相当于)前一期水平的若干倍或百分之几。反映被研究现象逐期发展变化程度。

增长速度 反映某事物或现象增长程度的指标。说明报告期水平比基期水平增加或降低了百分之几。用百分数或倍数表示。计算公式为:

$$增长速度 = \frac{增长量}{基期发展水平}。$$

有平均增长速度、定基增长速度和环比增长速度。

平均增长速度 某事物或现象在一定时期内各期增长的平均幅度。计算公式为:平均增长速度 = 平均发展速度 - 1。

正值，为平均递增速度或平均递增率；负值，为平均递减速度或平均递减率。我国计算平均增长速度有两种方法：(1)水平法，又称“几何平均法”，为间隔期最后一年的水平与基期水平之比；(2)累计法，又称“代数平均法”或“方程法”，主要用于计算固定资产投资平均增长速度，为间隔期内各年水平的总和与基期水平之比。在一般正常情况下，两种方法计算的结果比较接近；但在经济发展不平衡、出现大起大落时，两种方法计算的结果差别较大。

定基增长速度 累计增长量与某一固定时期水平之比的动态相对数，计算公式为：定基增长速度 = 定基发展速度 - 1。正值为增长速度，负值为降低速度。

环比增长速度 反映事物或现象在一定时期内逐期的相对增长方向和程度。计算公式为：

$$\text{环比增长速度} = \frac{\text{逐期增长量}}{\text{前一期水平}};$$

或

$$\text{环比增长速度} = \frac{\text{报告期水平} - \text{前一期水平}}{\text{前一期水平}}。$$

正值为增长速度，负值为降低速度。

季节变动 统计中测定季节变动的方法。是根据历年同一个月份的数字资料，计算出该月的月平均数，然后再以计算出来的各月平均数的总和除以十二，得出总的月平均数，并将前者逐一与后者对比，得出表示各个月份相对变动的百分数，以说明某种社会经济现象季节变动的一般特征和规律性。由于受自然条件和社会习俗等因素的影响，某些现象在一年内随着季节的更换而发生周期性变动。如蔬菜、禽蛋生产有淡旺季之分，传统节日某种食品销售特别旺盛等。掌握现象季节变动的规律性，对及时组织生产、运输、市场供应和安排居民生活，以及测定循环变动等，具有重要的作用。

循环变动 指社会经济活动以若干年为周期发生盛衰起伏交替的波动。分为长周期、中周期和短周期三种类型。测定循环变动常用残余法，即先从时间数列中剔除长期趋势和季节变动，再消除不规则变动，其剩余结果便是循环变动。对时间数列中的循环变动加以测定，分析其形成的机制，对于加强和改善宏观调控，缓解经济周期波动的影响，保持经济的健康发展有重要的意义。

长期趋势 指某种现象在相当长的时间内沿着一定方向发展变动的基本趋势。分析现象的长期趋势，可确定其发展方向、速度和规律性，探求合适的趋势线。形态有直线趋势和非直线趋势。对长期趋势的测定就是对动态数列资料进行加工修匀。方法有：时间扩大法、半数平均法、移动平均法和最小平方法等。

不规则变动 现象受临时的、偶然因素或不明原因而引起的非周期性、非趋势性的随机变动。其是否发生、发生的具体情况以及发生之后带来的作用或者影响都具有不可预测的性质。

住户调查 以家庭为对象，使用抽样调查方法，为搜集各种社会经济统计资料而组织的各种调查的总称。统计工作的重要组成部分。分为城市住户调查和农村住户调查。城市住户调查的主要内容是：城市居民家庭人口、住房、就业、耐用消费品拥有、现金收支、消费支出、食品消费、非现金收入等情况调查，为国家制定劳动力就业、社会保障、货币流通、商品生产和供应等政策提供依据；农村住户调查的主要内容是：农村住户的生产、收入、消费、积累情况和社会活动情况调查，为国家指导农村工作、制定农村政策和国民经济发展计划提供依据。

财富分配系数 反映收入分配公平程度的指标。住户调查中，将居民家庭等分为五组，其中20%最高收入家庭占总收入百分比与20%最低收入家庭占总收入百分比的比值。财富分配系数为1，表示分

配绝对平均;系数越大,分配越不公平。

城镇居民家庭全部收入 指被调查城镇居民家庭全部的实际收入。包括经常或固定得到的收入和一次性收入。不包括周转性收入,如提取银行存款、向亲友借款、收回借出款以及其他各种暂收款。

城镇居民家庭可支配收入 城镇居民家庭在支付个人所得税、财产税及其他经常性转移支出后所余下的实际收入。

城镇居民家庭人均可支配收入 城镇居民家庭人均可用于最终消费支出和其他非义务性支出以及储蓄的总和。即城镇居民家庭人均可以用来自由支配的收入。由工薪收入、经营净收入、财产性收入、转移性收入四部分组成。

城镇居民家庭人均消费支出 城镇居民家庭人均用于日常生活的全部支出。包括购买实物支出和各种服务性支出。消费支出按商品或服务的用途可以分成:食品、烟酒及用品、衣着、家庭设备用品及服务、医疗保健及个人用品、交通和通信、娱乐教育文化服务、居住 8 大类,不包括罚没、丢失款和缴纳的各种税款(如个人所得税、牌照税、房产税等),也不包括个体劳动者生产经营过程中发生的各项费用。

城镇居民家庭购买商品支出 城镇居民家庭为自用或赠送亲友而购买商品的全部支出。包括从商店、工厂、饮食业、工作单位食堂、集市以及直接从农民手中购买各种商品等的开支。

农村居民家庭人均纯收入 农村常住居民家庭总收入中,扣除从事生产和非生产经营费用支出、缴纳税款和上交承包集体任务金额以后剩余的,可直接用于进行生产性、非生产性建设投资、生活消费和积蓄的人均收入。包括从事生产性和非生产性的经营收入,取自在外人口寄回、带回和国家财政救济、各种补贴等非经营性收入。包括货币收入和自产自用的实物收入两部分。但不包括向银行、信用社和亲友借款等属于借贷性的收入。

农村居民家庭生活消费支出 农村常住居民家庭用于日常生活的全部开支。反映和研究农民家庭实际生活消费水平高低的重要指标。

城乡居民储蓄存款余额 指某一时点城乡居民存入银行及农村信用社的储蓄金额。包括城镇居民储蓄存款和农民个人储蓄存款,不包括居民的手存现金和工矿企业、部队、机关、团体等单位存款。

居民消费倾向 度量居民生活水平的重要指标。常用有两个指标:(1)平均消费倾向,指一定时期内居民消费支出占收入的比重。计算公式为:

$$\text{平均消费倾向}=\frac{\text{一定时期内居民家庭消费支出总额}}{\text{同期居民家庭可支配收入总额}}。$$

(2)边际消费倾向,指一定时期内居民消费增加量占收入增量的比重。计算公式为:

$$\text{边际消费倾向}=\frac{\text{一定时期内居民家庭消费支出总额增量}}{\text{同期居民家庭可支配收入总额增量}}。$$

一般来说,居民收入水平与消费倾向成反比。收入越高,消费倾向越低;收入越低,消费倾向越高。在收入既定的前提下,居民消费倾向越高,表明消费欲望越强烈,对经济的拉动作用越大;反之,则相反。边际消费倾向总是大于 0 小于 1;平均消费倾向有可能大于 1。在实际生活中,除收入因素外,还有其他一些因素影响消费倾向,如价格走势、社会保障状况、利率变动、收入分配均等程度、消费结构、风俗习惯等。

人均居住面积 报告期期末按居住人口计算的平均每人拥有的使用面积中专供居住的房屋面积。不包括厨房、起居室、浴室、卫生间、阳台、地下室、阁楼、储藏室以及各室之间走道等面积。按居住用房的内墙线计算。是衡量居民家庭居住状况的主要参数之一。该指标的缺陷是:只计算卧室面积,不能很好地反映居民住房条件的改善。

人均使用面积 报告期期末按居住人口计算的住宅分户门内平均每人拥有的可使用净面积。包括卧室、厨房、起居室、浴室、阳台、地下室、阁楼、卫生间、储藏室以及各室之间走道等辅助设施的面积。是衡量居民家庭居住状况的主要参数之一。该指标不仅包含卧室和客厅面积，还包含辅助设施的面积，在反映住房条件改善方面较科学合理。

住房成套率 反映居民居住质量的指标之一。为成套住宅建筑面积与实占住宅建筑面积的比例。计算公式为：

$$\text{住房成套率}=\frac{\text{成套住宅建筑面积}}{\text{实有住宅建筑面积}}\times 100\%\text{。}$$

该指标可以避免人均住房面积只反映居住面积大小，而不能反映生活方便程度、卫生条件好坏等居住质量的缺陷。

森林覆盖率 反映森林资源的丰富程度和生态平衡状况的指标。是区域范围内森林面积与区域总面积之比。在计算森林面积时，包括郁闭度0.2以上的乔木林地面积和竹林面积，国家特别规定的灌木林地面积，农田林网以及四旁（树旁、路旁、水旁、宅旁）林木的覆盖面积。计算公式为：

$$\text{森林覆盖率}=\frac{\text{森林面积}}{\text{土地总面积}}\times 100\%\text{。}$$

绿化覆盖率 反映一个国家或地区生态环境保护状况的重要指标。也是中国环境保护模范城市和创建文明城市考核的重要指标。是居住区内全部绿化覆盖面积与区域总面积之比。绿化覆盖面积指城市中的乔木、灌木、草坪等所有植被的垂直投影面积，包括公共绿地、居住区绿地、单位附属绿地、防护绿地、生产绿地、道路绿地、风景林地的绿化种植覆盖面积、屋顶绿化覆盖面积以及零散树木的覆盖面积。

人均公共绿地面积 反映城市居民生活环境和生活质量的重要指标。城市中每个居民平均占有公共绿地的面积。包括向公众开放的市级、区级、居住区级公园、小游园、街道广场绿地，以及植物园、动物园、特种公园等。

小康社会指标体系 科学测定小康水平的定量化综合指标体系。在中国共产党第十六次全国代表大会上提出了包含经济、社会、环境和制度四个方面16项指标。(1)在经济主题方面，有人均GDP、非农产业就业比重、恩格尔系数、城乡居民收入4项指标；(2)在社会主题方面，有基尼系数、基本社会保险参保率、平均受教育年限、出生时预期寿命、文教体卫增加值比重、犯罪率、日均消费性支出小于5元的人口比重7项指标；(3)在环境主题方面，有能源利用效率、使用经改善水源人口比重、环境污染综合指数3项指标；(4)在制度主题方面，有廉政建设、政府管理能力2项指标。

基尼系数 反映社会收入分配平均程度的指标。20世纪初意大利统计学家基尼（Corrado Gini，1884—1965）提出，故名。计算公式为：

$$G=\sum_{i=1}^{n}W_iY_i+2\sum_{i=1}^{n-1}W_i(1-V_i)-1\text{。}$$

式中：G为基尼系数；W_i是按收入分组后，各组人口数占总人数的比重；Y_i是按收入分组后，各组人口所拥有的收入占收入总额的比重；V_i是Y_i从$i=1$到i的累计数，如，

$$V_i=Y_1+Y_2+Y_3+\cdots$$

国际上通常把基尼系数作为衡量政策效应和收入分配差异程度的指标。取值介于0和1之间，基尼系数为0，表示收入分配完全平等；基尼系数为1，表示收入分配完全不平等。基尼系数越小，收入分配越平等；反之，收入分配越不平等。按照联合国有关组织的标准：基尼系数低于0.2，表示收入分配高度平等；0.2～0.3之间表示相对平等；0.3～0.4之间表示相对合理；0.4～0.5之间表示差距偏大；0.5以上表示差距悬殊。

恩格尔系数 反映人民生活水平高低程度的指标。为居民家庭中食品消费支出在总消费支出中所占的比重。由德国统计学家恩格尔根据统计资料,对消费结构的变化得出规律:一个家庭收入越少,家庭收入(或总支出)中用来购买食物支出所占的比例越大,随着家庭收入的增加,家庭收入(或总支出)中用来购买食物的支出比例则会下降。联合国粮农组织提出的标准:恩格尔系数在60%以上为贫困,50%~60%为温饱,40%~50%为小康,低于40%为富裕。

平均预期寿命 亦称"平均寿命"。同一时期出生的人预期能继续生存的平均年数。假设有10万人同时出生,把这10万人从1岁开始,逐年存活下来的人年数相加,除以10万,得出这批人出生时的平均预期寿命。以此数值来推算这一代人的平均预期寿命。该指标综合反映了一个国家或地区疾病防治和卫生服务水平,对人口分析和人口预测具有重要的作用,国际上通常把它作为衡量一个国家或地区居民生活质量和医疗卫生水平的重要指标。

平均寿命 即"平均预期寿命"。

学龄人口入学率 已入学的学龄人口数占校内外学龄人口总数的比例。学龄人口指达到小学、初中、高中规定入学年龄的人口数。该指标反映各阶段的教育普及情况。

高等教育毛入学率 高校在校生总数与高等教育学龄总人口(18~22岁人口)的比例。是衡量一个国家或地区高等教育普及化程度的重要指标。国际上根据该指标把高等教育分为三个阶段:15%以下为高等教育精英阶段,15%~50%为高等教育大众化阶段,50%以上为高等教育普及化阶段。

人均受教育年限 某一特定年龄段人群接受学历教育的年限总和的平均数。学历教育指普通教育和成人学历教育,不包括各种非学历培训。其中普通教育包括:普通小学、普通中等学校(初中、高中)、中等职业学校(职业初中、职业高中)、中等专业学校、技工学校、普通高等学校。用以反映一个国家或地区新增劳动力的受教育程度。

基本社会保险参保率 指养老、医疗、失业、工伤、生育等五类保险已参保人数占法定应参保人数的比重。反映社会保障水平的重要指标。

统计指数 简称"指数"。反映社会经济现象在不同时期的数量对比关系的相对数。按反映现象的性质不同分质量指标指数和数量指标指数;按反映现象的范围不同分个体指数和总指数。

指数 "统计指数"的简称。

个体指数 亦称"单项指数"。反映同类现象单类事物在不同时间上变动程度的相对数。如,个别商品的销售量指数、价格指数等。

单项指数 即"个体指数"。

总指数 反映不能直接加总的复杂现象综合变动程度的相对数。如,说明多种商品价格综合变动的商品零售价格指数、居民消费价格指数,说明多种产品生产量综合变动的工业生产指数等。按计算方法和计算公式的不同,分为综合指数和平均指数。

同度量因素 对于各种不能直接相加的现象计算总指数时使用的一个媒介因素。一般是作为被乘数出现而使各种不能直接相加的现象过渡到可以相加,从而综合反映其总的变动程度。如各种不同的商品其使用价值不同,不能直接相加,通过分别乘以相应的价格,就能使各种不同的使用价值过渡到可以相加的价值量。

数量指标指数 亦称"数量指标综合指数"、"总量指标综合指数"。反映现象总的规模和水平变动情况的相对数。如,职工人数指数、产品销售量指数等。根据同度量因素所选时期的不同,可以得到不同

的数量指标指数。以销售量指数为例，以基期价格为同度量因素，计算公式为：

$$\bar{k}_q=\frac{\sum q_1p_0}{\sum q_0p_0};$$

以报告期价格为同度量因素，计算公式为：

$$\bar{k}_q=\frac{\sum q_1p_1}{\sum q_0p_1}。$$

式中，$\bar{k}_q$ 为销售量指数，q_0 和 q_1 分别为基期与报告期的销售量，p_0 和 p_1 分别为基期与报告期的价格。

数量指标综合指数 即“数量指标指数”。

总量指标综合指数 即“数量指标指数”。

质量指标指数 亦称“质量指标综合指数”。反映现象相对水平或质量变动情况的相对数。如，产品成本指数、价格指数等。根据同度量因素所选时期的不同，可以得到不同的质量指标指数。以基期销售量为同度量因素，计算公式为：

$$\bar{k}_q=\frac{\sum p_1q_0}{\sum p_0q_0};$$

以报告期销售量为同度量因素，计算公式为：

$$\bar{k}_q=\frac{\sum p_1q_1}{\sum p_0q_1}。$$

式中，$\bar{k}_q$ 为销售量指数，p_0 和 p_1 分别为基期与报告期的价格，q_0 和 q_1 分别为基期与报告期的销售量。

质量指标综合指数 即“质量指标指数。”

指数体系 即一个总体指数等于两个（或两个以上）因素指数的乘积。在对多因素现象进行动态对比时，由相互间存在着一定内在联系的、反映各个因素变动程度的指数所组成的体系。如，在分析商品销售动态对比时，得出如下的指数体系：商品销售额指数 = 商品销售量指数 × 价格指数。指数体系的作用：(1)根据指数体系各指数之间的联系，可以从已知的两个指数去推算第三个指数；(2)根据指数体系中因素指数与总变动指数的关系，可以分析各个因素变动对总变动的影响程度和影响的绝对值。

两因素分析 亦称“两因素指数体系”。用于说明一个现象总变动受两个因素影响时，分析其中每个因素的变化对总变动影响的方向和程度。分析依据是：当某个总量指标等于其他两个因素相乘时，如销售额 = 销售量 × 价格，产品总成本 = 产品产量 × 单位成本等，则该总量指标指数等于这两个因素的特定指数的乘积。在两因素分析中，要从相对数和绝对数两方面分析两个因素的变化方向（上升或下降）和变动程度（升降多少）构成。计算公式为：

$$\frac{\sum p_1q_1}{\sum p_0q_0}=\frac{\sum p_1q_1}{\sum p_0q_1}\times\frac{\sum p_0q_1}{\sum p_0q_0};$$

换算后得出以下等式：

$$\sum p_1q_1-\sum p_0q_0=(\sum p_1q_1-\sum p_0q_1)+(\sum p_0q_1-\sum p_0q_0)。$$

两因素指数体系 即“两因素分析”。

多因素分析 亦称“多因素指数体系”。用于说明一个现象总变动受三个或三个以上因素影响时，分析其中每个因素的变化对总变动影响的方向和程度。分析依据是：(1)根据统计分析目的和经济现象的内在联系确定指数体系；(2)各因素的排列顺序应是数量指数在前，质量指数在后；(3)各个因素指数的编制原则是：观察数量指标变动时，将质量指标（权数）固定在基期；观察质量指标变动时，将数量指标（权数）固定在报告期。如利润额 = 销售量 × 价格 × 利润率，则该总量指标指数等于这三个因素的特定指数的乘积。在多因素分析中，要从相对数和绝对数两方面分析多个因素的变化方向（上升或下降）和变动程度（上升或下降多少）构成。计算公式为：

$$\frac{\sum q_1m_1p_1}{\sum q_0m_0p_0}=\frac{\sum q_1m_0p_0}{\sum q_0m_0p_0}\times\frac{\sum q_1m_1p_0}{\sum q_1m_0p_0}\times\frac{\sum q_1m_1p_1}{\sum q_1m_1p_0};$$

换算后得出以下等式：

$$\sum q_1m_1p_1-\sum q_0m_0p_0=\left(\sum q_1m_0p_0-\sum q_0m_0p_0\right)+\left(\sum q_1m_1p_0-\sum q_1m_0p_0\right)+\left(\sum q_1m_1p_1-\sum q_1m_1p_0\right)。$$

多因素指数体系 即“多因素分析”。

定基指数 各时期都以某一固定时期作为基期而编制的指数。说明现象在较长时期内的发展情况。如中国编制农产品收购价格指数时，常以各个五年计划（或规划）开始前的一年作为基期，即以该年为100%，编制各个年度的指数。

环比指数 各时期依次用其前一时期作为基期而编制的指数。说明某一现象逐期的发展情况。计算季、月指数时，用上年同期为基期，称年距环比指数。它说明本年内各季、月和上年同季、同月相比的发展情况。如中国编制居民消费价格指数时，常以上月为基期，即以上月为100%编制指数。

综合指数 用两个可比的总量指标对比计算的、表明事物综合变动的指数。是总指数的基本形式。以物价指数为例，在掌握报告期和基期的商品价格以及报告期的商品销售量资料时，可用综合指数公式计算。计算公式为：

$$\bar{k}_p=\frac{\sum p_1q_1}{\sum p_0q_1}。$$

式中：$\sum p_1q_1$为报告期的商品销售额，$\sum p_0q_1$为按基期价格计算的报告期假定的商品销售额。分子分母是两个总量指标，可以综合多种商品（或产品）的有关指标。上式分子分母相对比，说明报告期物价水平总的变动程度；分子分母相减$\left(\sum p_1q_1-\sum p_0q_1\right)$，说明消费者在报告期所购买的商品由于物价变动所多付出或节约的金额。

马歇尔-艾奇沃斯指数 以基期与报告期实物平均量做权数的综合物价指数。1887年英国经济学家马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924）提出。计算公式为：

$$\frac{\sum p_1(q_0+q_1)/2}{\sum p_0(q_0+q_1)/2}。$$

此公式后为英国统计学家艾奇沃斯（Francis Ysidro Edgeworth，1845—1926）所推广，故称。在实际工作中，多用于不同地区价格综合比较。

费雪理想指数 美国经济学家费雪所主张的取德国经济学家拉斯佩尔（Etienne Laspeyres，1834—1913）指数和帕舍（Herman Paasche，1851—1925）指数的几何平均数的一种物价指数公式。计算公式分别为：

$$\bar{k}_p=\sqrt{\frac{\sum p_1q_0}{\sum p_0q_0}\times\frac{\sum p_1q_1}{\sum p_0q_1}};$$

$$\bar{k}_q=\sqrt{\frac{\sum q_1p_0}{\sum q_0p_0}\times\frac{\sum q_1p_1}{\sum q_0p_1}}。$$

他系统总结了各种指数公式的特点，提出了对指数优劣的三种测验方法：时间互换测验、因素互换测验、循环测验。并对各种指数进行测验，认为绝大多数公式不符合这三种测验，唯有他的指数公式通过测验，故自称该公式为“理想指数”。

平均指标指数 以个体指数为基础采取平均指标形式编制的总指数。是先计算出单项事物的质量指标或数量指标的个体指数，然后用一定的总量指标作权数，对其进行加权平均计算总指数，用以测定总体现象的平均变动程度。形式有两种：加权算术平均指数和加权调和平均指数。

加权算术平均指数 亦称“加权算术平均数指数”。对个体指数运用加权算术平均方法编制的指数。在编制数量指标指数时，如果掌握的资料是个体指数和综合指数的分母即基期的实际数值资料，可用加权算术平均指数公式来计算：

$$\bar{k}_q=\frac{\sum q_1p_0}{\sum q_0p_0}=\frac{\sum k_qp_0q_0}{\sum p_0q_0},$$

$k_q=\frac{q_1}{q_0}$，则$q_1=k_qq_0$。

加权调和平均指数 亦称"加权调和平均数指数"。对个体指数运用加权调和平均的方法编制的指数。通常用来编制质量指标指数。在编制质量指标指数时,如果掌握的资料是个体质量指数和综合指数的分子,即报告期的实际数值资料,可用加权调和平均指数公式来计算:

$$\bar{k}_p=\frac{\sum p_1q_1}{\sum p_0q_1}=\frac{\sum p_1q_1}{\sum \frac{1}{k_p}p_1q_1},$$

$k_p=\frac{p_1}{p_0}$,则$p_0=\frac{1}{k_p}p_1$。

平均指标对比指数 两个平均指标在不同时间上对比的相对指标指数。反映两个因素的变动影响,即不仅受平均的经济指标变动的影响,而且受所研究总体内部单位数结构变动的影响。常见有平均工资指数、平均劳动生产率指数、平均单位成本指数等。计算公式为:

$$\bar{k}_{\bar{x}}=\frac{\bar{x}_1}{\bar{x}_0}=\frac{\sum x_1\cdot\frac{f_1}{\sum f_1}}{\sum x_0\cdot\frac{f_0}{\sum f_0}}。$$

居民消费价格指数 英语缩写 CPI (Consumer Price Index)。反映一定时期内城乡居民购买生活消费品和服务时所支付价格的变动趋势和变动幅度的相对数。是对城市居民消费价格指数和农村居民消费价格指数进行综合汇总计算的结果。我国现阶段按城乡收入水平和消费构成不同,分城市居民消费价格指数和农村居民消费价格指数,按消费品和服务项目的用途不同,分食品、烟酒及用品、衣着、家庭设备用品及服务、医疗保健及个人用品、交通和通信、娱乐教育文化用品及服务、居住 8 大类价格指数。该指数常用来度量一国通货膨胀的状况,也可以观察和分析消费品零售价格和服务价格变动对城乡居民实际生活费支出的影响程度。

CPI 即"居民消费价格指数"。

商品零售价格指数 反映一定时期内商品零售价格总水平变动趋势和变动幅度的相对数。用于观察和分析商品零售价格变动对城乡居民的货币支出和国家财政收入,以及消费与积累的比例关系的影响状况等,为国家制定和检查价格政策、加强市场价格管理提供依据。按城乡收入水平和消费构成不同,分城市商品零售价格指数和农村商品零售价格指数。我国现阶段按商品用途不同,分食品、饮料烟酒、服装鞋帽、纺织品、家用电器及音像器材、文化办公用品、日用品、体育娱乐用品、交通通信用品、家具、化妆品、金银珠宝、中西药品及医疗保健用品、书报杂志及电子出版物、燃料、建筑材料及五金电料共 16 大类零售价格指数,每个大类分设若干中类,每个中类又分设若干小类。

农产品收购价格指数 反映一定时期内国有商业、集体商业、个体商业、外贸部门、国家机关、社会团体等各种经济类型的商业企业和有关部门收购农产品价格的变动趋势和变动幅度的相对数。计算指数所选的商品分为粮食、经济作物、竹木材、工业用油漆、禽畜产品、蚕茧蚕丝、干鲜果、干鲜菜及调味品、药材、土副产品、水产品等 11 大类。采用加权倒数平均(即按报告期实际收购金额加权综合法)计算;权数资料来源于农村住户主要农林产品出售量、农村住户出售禽畜及渔业产品情况、国家和社会其他农产品收购部门的收购金额或收购量资料、历年农产品收购金额资料等。按指数基期选择的不同,分定基指数和环比指数。上半年指数以上年同期为基期;年度指数以上年为基期。该指数可以观察和研究农产品收购价格总水平的变化情况,以及对农民货币收入的影响,作为制定和检查农产品价格政策的依据。

工业品出厂价格指数 英语缩写 PPI (Producer Price Index)。反映一定时期内全部工业产品出厂价格总水平的变动趋

势和变动幅度的相对数。工业品出厂价格由生产成本、利润和税金三部分组成，它是工业产品进入流通领域的最初价格。是商业企业、物资部门制定批发价格、零售价格和物资供应价格的基础。包括工业企业售给本企业以外所有单位的各种产品和直接售给居民用于生活消费的产品。通过工业品出厂价格指数能观察出厂价格变动对工业总产值的影响。

PPI 即“工业品出厂价格指数”。

固定资产投资价格指数 反映一定时期内固定资产投资额价格变动趋势和变动幅度的相对数。固定资产投资额由建筑安装工程投资完成额，设备、工器具购置投资完成额和其他费用投资完成额三部分组成。编制固定资产投资价格指数应首先分别编制上述三部分投资的价格指数，然后采用加权算术平均法求出固定资产投资价格指数。编制固定资产投资价格指数可以准确地反映固定资产投资中涉及的各类商品和取费项目价格变动趋势和变动幅度，消除按现价计算的固定资产投资指标中的价格变动因素，真实反映固定资产投资的规模、速度、结构和效益，为国家科学地制定、检查固定资产投资计划并提高宏观调控水平，为完善国民经济核算体系提供科学的、可靠的依据。

房地产价格指数 反映一定时期内房地产价格水平变动趋势和变动幅度的相对数。通过百分数的形式反映房价在不同时期的涨跌幅度。包括：房屋销售价格指数、房屋租赁价格指数和土地交易价格指数。

房屋销售价格指数 反映一定时期内房屋销售价格变动趋势和变动幅度的相对数。该指数包括商品房和二手房两大类指数。商品房包括住宅和非住宅，前者包括经济适用房、普通住宅、高档住宅3个小类；后者包括办公楼、商业娱乐用房、工业仓储用房、其他用房4个小类。小类指数以报告期的销售收入作为权数；大类指数和总指数以上一年全市各类房屋的销售额作为权数，采用加权算术平均的方法计算指数。

房屋租赁价格指数 反映一定时期内房屋租赁价格水平变动趋势和变动幅度的相对数。分为住宅、办公用房、商业用房、厂房和仓库等大类。小类指数以报告期的租赁收入作为权数，大类指数和总指数以上一年全市各类房屋的租赁额作为权数，采用加权算术平均的方法计算指数。

土地交易价格指数 反映一定时期内房地产开发商或其他建设单位，为取得土地使用权而实际支付价格的变动趋势和变动幅度的相对数。分为住宅用地、工业用地、商业用地、旅游用地等大类。以上一年各类用地的成交额作为权数，采用加权算术平均的方法计算指数。

股票价格指数 为度量和反映股票市场总体价格水平及其变动趋势而编制的股价统计相对数。通常是报告期的股票平均价格或股票市值与选定的基期股票平均价格或股票市值相比，并将两者的比值乘以基期的指数值，即为该报告期的股票价格指数。当股票价格指数上升时，表明股票的平均价格水平上涨；当股票价格指数下跌时，表明股票的平均价格水平下降；是灵敏反映市场所在国（或地区）社会、政治、经济变化状况的晴雨表。世界上较为重要的股票价格指数有：道·琼斯股票价格指数、标准普尔股票价格综合指数、纽约证券交易所综合股价指数、纳斯达克指数、伦敦金融时报股票价格指数、日经指数、香港恒生指数等。

上海证券交易所股价指数 反映上海证券交易所上市股票价格整体水平和变动趋势的指标。包括上证综指、上证50、上证180、上证380指数，以及上证国债、企业债和上证基金指数为核心的上证指数体系，并衍生出大量行业、主题、风格、策略指数。各类指数的编制方法基本相

同，如上证综合指数以上市的全部股票为样本股，以计算期发行股数为权数，按加权平均计算，以上海证券交易所开业日即1990年12月19日为基期，基期指数定为100点，自1991年7月15日起正式发布。

深圳证券交易所股价指数 反映深圳证券交易所上市股票价格整体水平和变动趋势的指标。包括深证成份指数、深证100指数、中小板指数、创业板指数、深证300价格指数等为核心的深证指数体系，并衍生出大量行业、主题、风格、策略指数。各类指数的编制方法基本相同，如深证成份指数的成分股是从上市公司中挑选出来的40种股票为样本股，以计算期成分股的可流通股本为权数，按加权平均计算，以1994年7月20日为基日，基日指数定为1000点，自1995年1月23日起正式发布。

香港恒生指数 香港恒生银行编制的股票价格指数。1969年11月24日发表。包括从香港500多家上市公司中挑选出来的33家有代表性且经济实力雄厚的大公司股票作为成分股，分为四大类：4种金融业股票、6种公用事业股票、9种房地产业股票和14种其他工商业（包括航空和酒店）股票。这些股票占香港股票市值的68.8%，具有较强的代表性。该指数以1964年7月31日为基期，基期指数为100点。计算方法是：将33种股票按每天的收盘价乘以各自的发行股数为计算日的市值，再与基数的市值相比较，乘以100。是香港股票市场上历史最悠久、影响最大的股票价格指数。

标准普尔股票价格综合指数 美国最大证券研究机构标准普尔公司编制的股票价格指数。自1923年起，选择代表性公司股票230种，编制两种股票价格指数。1957年，代表性公司股票扩大至500种，分成95种组合。其中最重要的4种组合是工业股票组、铁路股票组、公用事业股票组和500种股票混合组。1976年7月1日起，改为400种工业股票，20种运输业股票，40种公用事业类股票和40种金融业股票。该指数以1941—1943年抽样股票的平均市价为基期，以上市股票数为权数，按基期进行加权计算，其基点数为10。计算公式为：

$$\text{指数}=\frac{\text{报告期股票市值}\times\text{报告期股票数}}{\text{基期股票市值}\times\text{基期股票数}}\times 10\text{。}$$

该指数特点是信息资料全，能反映股市的长期变化。

道·琼斯股票价格指数 美国道·琼斯公司编制的股票价格指数。是世界上历史最为悠久的股票指数。1884年由该公司创始人、美国金融投资家查尔斯·亨利·道（Charles Henry Dow，1851—1902）根据11种代表性公司股票，采用算术平均法编制而成，发表在查尔斯·亨利·道自己编辑出版的《每日通讯》上，以后又发表在《华尔街日报》上。计算公式为：

$$\text{股票价格平均数}=\frac{\text{入选股票的价格之和}}{\text{入选股票的数量}}\text{。}$$

包括四组指数：30种工业股票平均指数；20种运输业股票平均指数；15种公用事业股票平均指数；以上65种股票的综合平均指数。其中第一组指数最受重视，被引用得最多，它的升降被视为美国经济的晴雨表。该指数以1928年10月1日为基期，即以该日的股价平均数为基数，以后各期股票价格同基期相比计算出来的百分数成为各期的股票价格指数。

伦敦金融时报股票价格指数 全称"伦敦金融时报工商业普通股股票价格指数"。英国《金融时报》社编制的股票价格指数。分三种指数，即分别由30种、100种、500种股票组成的价格指数。通常讲的英国金融时报指数指的是第一种，由30种有代表性的工商业股票组成，采用加权平均法计算，以1935年7月1日作为基期，基期指数为100点。该指数以能够及时反映伦敦股票市场情况而闻名于世。

纽约证券交易所综合股价指数 纽约

证券交易所编制的股票价格指数。1966年起公布，先是普通股股票价格指数，后改为混合指数，包括纽约证券交易所上市的1 500家公司的1 570种股票。计算方法是：将样本股票按价格高低分类排列，分别计算工业股票、金融业股票、公用事业股票、运输业股票的价格指数。最大和最广泛的是工业股票价格指数，由1 093种股票组成；金融业股票价格指数包括投资公司、储蓄贷款协会、分期付款融资公司、商业银行、保险公司和不动产公司的223种股票；运输业股票价格指数包括铁路、航空、轮船、汽车等公司的65种股票；公用事业股票价格指数包括电话电报公司、煤气公司、电力公司和邮电公司的189种股票。该指数以1965年12月31日为基期，基期指数确定为50点，采用综合指数形式。可以全面、及时反映其股票市场活动的综合状况。

日经指数 《日本经济新闻》社编制的股票价格指数。最早编于1950年9月。是根据东京证券交易所第一市场上市的225家公司的股票算出修正平均股价，当时称为“东证修正平均股价”。1975年5月1日，改称“日经道·琼斯平均股价”。1985年5月1日改为“日经平均股价”（简称“日经指数”）。按计算对象的采样数目不同分为两种指数。一种是日经225种平均股价，其所选样本均为在东京证券交易所第一市场上市的股票，样本选定后原则上不再更改；基期为1949年5月16日；1981年定位制造业150家、建筑业10家、水产业3家、矿业3家、商业12家、陆运及海运14家、金融保险业15家、不动产业3家、仓库业、电力和煤气4家、服务业5家；该指数从1950年一直延续至今，其连续性及可比性较好，是考察和分析日本股票市场长期演变及动态的最常用和最可靠指标。另一种是日经500种平均股价，1982年1月4日起开始编制；包括500种股票；每年4月份要根据上市公司的经营状况、成交量和成交金额、市价总值等因素对样本进行更换。

纳斯达克指数 反映纳斯达克（Nasdaq，美国全国证券交易商协会于1968年着手创建的自动报价系统名称的简称）证券市场行情变化的股票价格平均指数。基本指数为100。该指数样本涵盖所有新技术行业，包括软件和计算机、电信、生物技术、零售及贸易等。主要有两类：(1)纳斯达克综合指数。是反映在纳斯达克上市的所有美国公司和非美国公司普通股市值的指数，按上市公司总股本加权计算，以1971年2月8日为基期，基期指数为100点。纳斯达克综合指数包含次一级的8个行业指数：银行、生物、计算机、金融、工业、保险、电信和交通。(2)纳斯达克全国市场指数。包括纳斯达克100指数、纳斯达克全国市场综合指数、纳斯达克全国市场金融100指数等。纳斯达克100指数的样本股包括在纳斯达克上市的规模最大的100家非金融性公司，是最具代表性的指数。

国房景气指数 “全国房地产开发业综合景气指数”的简称。由中国国家统计局于1997年研制并建立的一套针对房地产业发展变化趋势和变化程度的综合量化反映的指标体系。采用合成指数的计算方法，选择房地产开发投资、资金来源、土地转让收入、土地开发面积、新开工面积、竣工面积、空置面积、商品房销售价格等8个具有代表性的统计指标进行分类指数测算，并以1995年3月为基期对比计算得出。综合指数值100为景气线，100以上为景气空间，100以下为不景气空间。通过对景气所处空间、景气值波动幅度、趋势的评估发布，为国家宏观调控提供预警机制，为投资者选择投资机遇提供统计信息。

空气污染指数 反映和评价空气质量的方法之一。将不易理解的污染物浓度简化成单一的概念性数值形式，并分级表

征空气污染程度和空气质量状况，其结果简明直观，使用方便，适合于表示城市的短期空气质量状况和变化趋势。目前中国空气质量报告所用的空气污染指数的分级标准为：一级，小于50，空气质量优，此时空气清洁，应多参加户外活动，呼吸清新空气；二级，51～100，空气质量良好，此时对人体无不良影响，可正常进行户外活动；三级，101～150，为轻微污染；151～200，为轻度污染，此时心脏病和呼吸系统疾病的患者应适当减少体力消耗和户外活动，但对健康人无明显影响；四级，201～300，为中度污染，此时老年人和心肺病患者应尽量留在室内，健康人也应适当减少户外活动；五级，大于300，为重度污染，此时除特殊需要，应尽量避免留在户外。

人类发展指数 联合国开发计划署提出的评价社会发展的方法。1990年《人文发展报告》提出，用以衡量联合国各成员国经济社会发展水平。由预期寿命、教育水准和生活质量三项基础变量按一定的计算方法组成的综合指标。该指数的优点：(1)用较易获得的数据，全面评价一个国家的福利和经济状况，计算较简单。(2)适用于不同的群体，对在收入分配、性别、地域分布、少数民族等方面存在的差异可适度调整。从测度人文发展水平入手，反映一个社会的进步程度，为人们评价社会发展提供了一种新的思路。局限性：(1)人类发展指数只选择预期寿命、教育水准、生活质量三个指标评价一国的发展水平，无法全面反映一国人文发展水平。(2)在计算方法上，存在一些技术问题，其指数值的大小易受极大值和极小值的影响。

社会进步指数 1984年，美国宾夕法尼亚大学的理查德·埃斯蒂斯(Richard Estes)教授在国际社会福利理事会的要求和支持下提出的评价社会发展状况的综合指标。1988年埃斯蒂斯在《世界社会发展的趋势》中又提出加权社会进步指数。包括10个社会经济领域的36项指标，分别为教育、健康状况、妇女地位、国防、经济、人口、地理、政治参与、文化、福利成就。未加权社会进步指数的计算，实际上是将每个指标的权数看作1，假定各指标在描述国家的发展水平方面具有同等的重要性。加权社会进步指数是在社会进步指数的基础上，对各子领域的指数值作因子分析得到一组统计权数，然后对各子领域得分进行加权，最后得到加权社会进步指数值。该指数不仅可用于不同国家、不同地区间社会发展状况的比较，也可用于一国内部不同地区间社会发展水平的横向比较，及一国不同时期发展水平的动态比较。局限性是：(1)在发展领域及指标的选择上，未做出详细的理论说明；(2)在各子领域指标的选择上不平衡；(3)所选择的领域及相应的指标，并不适合反映所有国家的社会进步状况，没有注意到处于不同社会发展阶段的国家间的差异性，影响比较的准确性。

社会安全指数 评价一个国家或地区社会安全状况总体变化程度的综合性指数。包括四个基本方面：社会治安(用每万人刑事犯罪率衡量)、交通安全(用每百万人交通事故死亡率衡量)、社会安全(用每百万人火灾事故死亡率衡量)和生产安全(用每百万人工伤事故死亡率衡量)。是中国国家统计局全面建设小康社会统计监测指标体系的重要指标之一。

幸福指数 把主观幸福感作为指标，运用专门的测量工具获得人们主观幸福感的数量结果。20世纪70年代不丹国王提出由政府善治、经济增长、文化发展和环境保护四级组成“国民幸福总值”指标。此后，这一概念逐渐得到国际社会的认同，并逐步成为国际上衡量发展的新探索。

国民经济核算体系 亦称“宏观经济核算体系”。指在一定经济理论指导下，通过综合运用统计、会计和数学等方法，从

数量上系统地反映国民经济运行状况及社会再生产过程中生产、分配、交换、使用各个环节之间以及国民经济各部门之间的内在联系，为国民经济管理提供依据。它是以整个国民经济为对象的宏观核算，是国民经济全局性的核算，是宏观经济信息系统的核心部分，是进行宏观经济管理、调控和决策的基础。国际上存在两大核算体系：一是市场经济国家采用的国民账户体系(SNA)；一是计划经济国家普遍采用的物质产品平衡表体系(MPS)。两个体系最根本的区别是所依据的基本理论不同。MPS 强调物质生产概念，只把物质产品生产作为生产核算的基础；SNA 采用全面生产的概念，包括所有产品和服务的生产。中国自 1992 年起从 MPS 向 SNA 平稳过渡，国家统计局制定了《中国国民经济核算体系(试行方案)》，1999 年对该试行方案进行了修订，2002 年颁布了《中国国民经济核算体系(2002)》的规范性范本。

宏观经济核算体系 即“国民经济核算体系”。

国民账户体系 英语缩写 SNA。以西方宏观经济理论为基础，以全社会为核算对象，运用会计复式记账原理，设立一套不同层次的概括性账户，通过有关账户间借方和贷方的对应记录或相当于这些记录的矩阵，将各种经济统计资料联结为一个整体，系统反映国民经济各方面、各部门之间的联系。主要包括国民收入核算、投入产出核算、资金流量核算、资产负债核算和国际收支核算五大核算。第二次世界大战后在西方国家国民收入统计的基础上逐步发展而成。1953 年联合国统计机构提出《国民账户体系和补充表》，即旧 SNA；1968 年提出《国民账户体系》，即新 SNA；1993 年重新修订，供有关各国和国际组织参考。SNA 和 MPS 曾是国际上并存的两大国民经济核算体系，1993 年联合国统计委员会决定今后只使用 SNA 一种核算制度。我国现行的国民经济核算体系由 5 套基本核算表、1 套国民经济账户和 2 张附属表三部分构成。基本核算表包括国内生产总值表、投入产出表、资金流量表、国际收支平衡表和资产负债表，每张基本核算表侧重于经济活动某一方面内容的核算，所有的基本核算表构成一个有机的整体，对国民经济活动进行全面的核算。国民经济账户包括经济总体账户、国内机构部门账户和国外部门账户。国民经济账户侧重于对经济循环过程的核算，各个账户按生产、收入分配、消费、储蓄、投资和融资等环节设置，相互之间通过平衡项来衔接。附属表包括自然资源实物量核算表和人口资源与人力资本实物量核算表，对国民经济运行过程所涉及的自然资源及人力资本进行描述。

物质产品平衡表体系 英语缩写 MPS。以马克思主义的社会再生产理论为基础，以物质产品生产为核心，使用一整套概括的平衡表，描述社会再生产过程各个方面的具体特征，并通过各指标、各平衡表间的相互联系，综合反映国民经济全貌的梗概和各种重要的比例关系。核算内容包括物质产品流量核算、收支流量核算、劳动力资源和使用的核算、国民财富存量核算，后来还增设了非物质部门服务流量核算。物质产品平衡表创立于苏联，原“经互会”各成员国都采用这一统计体系。由于该体系没有系统反映非物质生产领域的各项服务活动，随着社会生产的发展，越来越不适应宏观管理的需要，1993 年联合国统计委员会决定不再使用这一核算体系。

三次产业分类 根据社会再生产所处的阶段和社会生产活动历史发展的顺序对产业结构的划分，包括第一产业、第二产业、第三产业。产品直接取自自然界的部门称为第一产业，对初级产品进行再加工的部门称为第二产业，为生产和消费提供各种服务的部门称为第三产业。各国

的划分不尽一致。中国的三次产业划分是:第一产业:农业,包括种植业、林业、畜牧业和渔业。第二产业:工业,包括采掘业、制造业、电力、燃气及水的生产和供应业、建筑业。第三产业分流通和服务两部分。

第一产业 亦称"第一次产业"。按"三次产业分类法"划分的国民经济中的一个产业部门。指以利用自然力为主,产品直接取自自然界的产业部门。在我国包括农业的种植业、林业、畜牧业和渔业。

第二产业 亦称"第二次产业"。按"三次产业分类法"划分的国民经济中的一个产业部门。指对初级产品进行再加工的部门。在我国包括工业的采掘业、制造业、电力、燃气及水的生产和供应业、建筑业。

第三产业 亦称"第三次产业"。按"三次产业分类法"划分的国民经济中的一个产业部门。指在再生产过程中为生产和消费提供各种服务的部门。包括除第一和第二产业外的其他各行业。具体分四个层次:(1)流通部门,包括交通运输、仓储邮电业、信息传输、计算机服务和软件、批发和零售、住所和餐饮等业;(2)为生产和生活服务部门,包括金融、保险、房地产、租赁和商务服务、科学研究、技术服务和地质勘察、水利、环境和公共设施管理、居民服务和其他服务等业;(3)为提高科学文化水平和居民素质服务的部门,包括教育、文化、广播电视、卫生、体育、社会保障和社会福利等事业;(4)为社会公共需要服务的部门,包括公共管理和社会组织、国际组织等。在计算第三产业产值和国民生产总值时,只包括前三个层次,不包括第四个层次。

物质生产部门 从事物质资料的生产、流通,创造物质产品和增加产品价值的生产活动部门。包括工业、农业、建筑业、为生产服务的运输业和邮电业,以及作为生产过程在流通领域继续的那一部分商业(即商品的分类、修整、包装、保管等劳动)等部门。

非物质生产部门 物质生产部门以外的生产活动部门。为改善国民的文化、卫生情况,发展智力、体力,以及从事社会组织管理等提供有益劳动。包括服务行业、城市公用事业、金融保险事业、科研、文化、教育、卫生、广播、体育、国家政府机关、军队、宗教团体等。

国土原则 亦称"地域原则"。在计算生产活动成果时,以一国(或地区)领土为计算范围的原则。凡发生在本国(或本地区)领土范围内的生产活动,不管由谁经营、产品归谁所有,都需计入本国的产值;反之,超过本国的领土范围,即使为本国所有,也不予计算。按该原则计算的总产值称为国内生产总值。

常住单位 指在一国(或地区)经济领土上具有经济利益中心的单位。既包括是有法人资格的企业和行政事业单位,也包括住户。

经济领土 由一国(或地区)政府控制或管理,其公民及货物和资本可在其中自由流动的地理领土。包括:(1)领土、领空、领海和该国对其享有专利权或对其具有或有权管辖的有关捕鱼权、海底采油权的位于国际水域的大陆架。(2)在国外的飞地,如位于其他国家中,经与所在国政府签订正式政治协议,由本国政府拥有或租借的用于外交、军事、科研或其他目的,明确划出的地域,如大使馆、领事馆、军事基地、科研站、新闻或移民办事处及援助机构等。(3)任何免税区,或者在海关监控下,由境外企业经营的保税仓库或工厂。

经济利益中心 一个单位在一国(或地区)经济领土内拥有一定的活动场所(如住宅、厂房或其他建筑物),从事一定规模的经济活动,并超过一定的时期(通常为一年),则称该单位在该国具有经济利益中心。一个单位只能有一个经济利益中

心。在国内生产总值核算中常住性是一个基本要求,它确定了国内生产总值的主体归属。

国民原则 以国民为主体计算生产活动成果的原则。国民包括住在国内或国外的本国公民,以及常住本国但未加入本国国籍的居民。凡是本国国民经营的生产活动,不管是在国内或国外,其生产成果都要计入本国产值;反之,外国国民在本国经营,其生产成果要从本国产值中扣除,加到外国产值统计中去。按国民原则计算的总产值称为国民生产总值。

国内生产总值 英语缩写 GDP(Gross Domestic Product)。指一个国家(或地区)所有常住单位在一定时期(通常为一年)内所生产的按市场价格计算的最终产品和劳务的价值。综合反映一个国家国土范围内经济活动成果的最概括的总量指标。有三种表现形态,即价值形态、收入形态和产品形态。从价值形态看,是所有常住单位在一定时期内生产的全部货物和服务价值超过同期投入的全部非固定资产货物和服务价值的差额,即所有常住单位的增加值之和;从收入形态看,是所有常住单位在一定时期内创造并分配给常住单位和非常住单位的初次收入分配之和;从产品形态看,是最终使用的货物和服务减去进口货物和服务。在实际核算中,国内生产总值的三种表现形态对应三种计算方法,即生产法、收入法和支出法,分别从三个方面反映国内生产总值及其构成。是衡量国民经济发展规模、速度的基本指标;是分析经济结构和宏观效益的基础数据;有利于分析研究社会最终产品及服务的生产、分配和最终使用情况,能较全面反映国家、企业和居民三者之间的分配关系。

GDP 即"国内生产总值"。

国内生产总值生产法 亦称"增加值法"、"部门法"。从生产角度计算国内生产总值。企业(或部门)在一年内生产的产品或提供的劳务的货币总额,减去消耗的产品和劳务的货币总额后的余额,即企业(或部门)一年内的增加值。计算公式为:国内生产总值 = Σ各部门增加值 = Σ(各部门的总产出 - 各部门的中间消耗)。

国内生产总值收入法 亦称"成本法"。从生产要素所有者获得收入,或从生产要素使用者支付成本的角度计算国内生产总值。把从生产产品和提供劳务过程中所发生的雇员报酬、固定资产消耗、生产税和进口税净额、营业盈余(混合收入)相加。计算公式为:国内生产总值 = 雇员报酬 + 固定资产消耗 + 生产税和进口税净额 + 营业盈余(混合收入)。

国内生产总值支出法 亦称"最终消费法"。从支出或使用的角度计算国内生产总值。把个人、企业、组织和政府一年内购买社会最终产品和劳务的支付相加计算而得。计算公式为:国内生产总值 = 最终消费 + 资本形成总额 + 货物和服务净出口。

国内生产净值 英语缩写 NDP(Net Domestic Product)。指一个国家(或地区)所有常住单位在一定时期(通常为一年)内运用生产要素净生产的全部最终产品(包括物品和劳务)的市场价值。在实物形态上,它表现为各种消费品、服务和用于净投资的生产资料,是国民经济最终产出扣除国民经济固定资产折旧后的产品总量;在价值形态上,仅指产品价值中新创价值部分。计算公式为:国内生产净值 = 国内生产总值 - 固定资产消耗。

NDP 即"国内生产净值"。

国民生产总值 英语缩写 GNP(Gross National Product)。一个国家(或地区)所有常住单位在一定时期(通常为一年)内收入初次分配的最终结果。是一定时期内本国的生产要素所有者所占有的最终产品和服务的总价值。等于国内生产总值加上来自国内外的净要素收入。计算公式为:国民生产总值 = 国内生产总值 +

来自国外的净要素收入 = 国内生产总值 + 生产税和进口税扣除生产、进口补贴(来自国外的净额) + 雇员报酬(来自国外的净额) + 财产收入(来自国外的净额)。

GNP 即"国民生产总值"。

国民生产净值 英语缩写 NNP(Net National Product)。一个国家(或地区)所有常住单位在一定时期(通常为一年)内生产的物质产品和劳务价值中所包含的新创价值之和。是收入概念,故亦称"国民净收入"。计算公式为:国民生产净值 = 国内生产净值 + 来自国外的原始收入 - 付给国外的原始收入。

NNP 即"国民生产净值"。

人均国内生产总值 亦称"人均 GDP"。一国(或地区)在一定时期(通常为一年)内实现的国内生产总值与平均人口之比。是衡量一国(或地区)人口增长与经济发展是否适应的重要指标,也是国际对比的通用指标。计算公式为:

$$人均国内生产总值 = \frac{全年国内生产总值}{年平均人口数}。$$

人均 GDP 即"人均国内生产总值"。

总产出 一国(或地区)所有常住单位在一定时期(通常为一年)内生产的货物和服务的总价值。既包括新增价值,也包括转移价值。反映国民经济各个部门生产活动的总规模。

中间投入 亦称"中间消耗"。是生产单位在核算期内为获得总产出而转换或消耗的非耐用货物和服务的价值。包括:生产单位在生产经营过程中外购和自产自用的原料、材料、燃料、动力以及运输费、邮电费、仓储费、修理费、金融服务费、保险服务费、广告费、职工教育费和服务性作业等。

中间消耗 即"中间投入"。

最终消费 常住单位为满足物质、文化和精神生活的需要,在一定时期内对于货物和服务的全部最终消费支出。包括常住单位从本国经济领土和国外购买的货物和服务的支出,不包括非常住单位在本国经济领土内的消费支出。由居民个人消费和政府消费两部分组成。

居民消费 指常住住户对货物和服务的全部最终消费支出。按市场价格计算,即按居民支付的购买者价格计算。购买者价格是购买者取得货物所支付的价格,包括购买者支付的运输和商业费用。居民消费有两种形式:一是直接以货币形式购买货物和服务的消费支出。二是以其他方式获得的货物和服务的消费支出,即所谓的虚拟消费支出,包括:(1)单位以实物报酬及实物转移的形式提供给劳动者的货物和服务;(2)住户生产并由本住户消费了的货物和服务,其中的服务仅指住户的自有住房服务;(3)金融机构提供的金融媒介服务;(4)保险公司提供的保险服务。

政府消费 指政府部门为全社会提供公共服务的消费支出以及免费或以较低价格向住户提供的货物和服务的净支出。前者等于政府服务的产出价值经常性业务支出加固定资产折旧减去政府单位所获得的经营收入的价值;后者等于政府部门免费或以较低价格向住户提供的货物和服务的市场价值减去向住户收取的价值。

进出口货物 指通过我国海关进出口的货物,以海关进出口统计资料为基础,并根据国际收支统计口径的要求,出口、进口都以商品所有权变化为原则进行调整。出口和进口金额均按离岸价格统计。

服务业 不以实物形式而以提供活劳动的形式满足他人某种需要的行业。包括运输、旅游、通讯、建筑、保险、金融服务、计算机和信息服务、专有权力使用费和特许费、各种商业服务、个人文化娱乐服务以及政府服务等行业。

通货膨胀 指纸币的发行量超过商品流通中所需要的货币量而引起的货币贬值、物价上涨的状况。是纸币流通条件下

特有的一种社会经济现象。主要有:(1)需求拉动型通货膨胀,总需求过度增长超过了现有价格水平下的商品总供给,引起物价普遍上涨。(2)成本推进型通货膨胀,由于成本上升所引起的物价普遍上涨。(3)结构型通货膨胀,由于社会经济部门结构失衡而引起的物价普遍上涨。(4)输入型通货膨胀,由于输入品价格上涨而引起国内物价的普遍上涨。通货膨胀一旦发生,在社会的产量、就业、收入分配等方面会产生复杂的影响,由此可能引发社会政治后果。

通货膨胀率 一般价格总水平在一定时期(通常为一年)内的上涨率。反映通货膨胀的幅度。通常用价格指数增长率来间接表示。如果价格指数增长率大于零,说明存在通货膨胀;如果价格指数增长率小于零,说明存在通货紧缩。计算公式为:

$$\text{通货膨胀率}=\left(\frac{\text{报告期价格指数}}{\text{基期价格指数}}-1\right)\times 100\%。$$

测定通货膨胀率时,需要选择一种价格指数来代表一般价格水平的变动,可供选择的价格指数主要有:商品批发价格指数、商品零售价格指数、居民消费价格指数和国内生产总值价格指数。大多数国家把居民消费价格指数作为衡量通货膨胀指标,并根据居民消费价格指数的变化来制定货币政策以及相关的宏观经济政策,以实现物价稳定的宏观经济目标。

第三产业贡献率 指第三产业增量占国内生产总值增量的比重。用于分析经济增长中各因素作用大小的程度,计算时应剔除价格变动因素,用可比价格的增量计算。随着产业结构水平的提高,第三产业增加值的比重应呈不断上升的趋势。

最终需求贡献率 指各种最终需求增量占国内生产总值增量的比重。从需求角度分析,国内生产总值等于各种最终需求之和,计算公式为:国内生产总值 = 最终消费 + 资本形成总额 + 货物和服务净出口。国内生产总值增量等于各种最终需求增量之和。用于分析经济增长中各种最终需求拉动的作用大小。

国内生产总值指数 按可比价格计算的报告期国内生产总值与基期国内生产总值之比。反映国内生产总值的发展速度。

投入产出表 中国国民经济核算体系中基本核算表的组成部分。以矩阵形式描述国民经济各部门在一定时期(通常为一年)生产中的投入来源和产出使用去向,揭示国民经济各部门间相互依存、相互制约的数量关系。样式如下:

		中间需求				最终需求				总产出
		1 农业	2 工业	3 其他	合计	消费	资本形成	净出口	合计	
中间投入	1 农业	200	200	0	400	450	100	50	600	1000
	2 工业	200	800	300	1300	500	250	-50	700	2000
	3 其他	0	200	100	300	400	300	0	700	1000
	合计	400	1200	400	2000	1350	650	0	2000	4000
最初投入	固定资产	50	100	50	200					
	折旧	400	350	300	1050					
	工资利税等	150	350	250	750					
	合计	600	800	600	2000					
	总投入	1000	2000	1000	4000					

表的水平方向表示各部门产品的使用情况，垂直方向表示各部门产值的构成，或各部门生产过程中的消耗，即投入。

直接消耗系数 指某一个部门生产单位总产出需要直接消耗各部门产品和服务的数量。是揭示该部门与其他部门之间直接的技术经济联系和直接依赖关系的指标。

间接消耗系数 指某一个部门生产单位总产出需要间接消耗各部门产品和服务的数量。间接消耗并不一定仅有一次，可能会有无数次。

完全消耗系数 指某一个部门生产单位总产出需要直接和间接消耗各部门产品和服务的数量。是直接消耗系数和全部间接消耗系数之和。是全面揭示国民经济各部门之间技术经济的全部联系和相互依赖关系的主要指标。

国民总收入 英语缩写 GNI(Gross National Income)的意译。即"国民生产总值"。国民生产总值作为收入指标，被冠以"生产"的定语，容易引起歧义。1993年联合国统计委员会通过国民经济核算体系的修订稿正式提出"国民总收入"的概念，取代原有的"国民生产总值"的概念，以强调其收入指标的特性。

GNI 即"国民总收入"。

国民可支配收入 一个国家(或地区)的国民在一定时期内可以用于消费和储蓄的全部收入。在国民总收入基础上通过经常转移的形式进行再分配后可用于消费与投资的收入。计算公式为：国民可支配收入 = Σ原始收入 + Σ再分配收入 - Σ再分配支出 + 来自国外的经常转移收支净额。式中：Σ原始收入 = 国民总收入 + Σ财产收入 - Σ使用财产收入，Σ财产收入 = Σ使用财产收入，Σ再分配收入 = Σ再分配支出。公式可简化为：国民可支配收入 = 国民总收入 + 来自国外的经常转移收支净额。

国民总储蓄 国民可支配收入用于最终消费(包括居民最终消费和政府最终消费)后的余额。是衡量一个国家(或地区)常住单位在不举借外债的情况下，可用于投资的最大金额。

国际收支平衡表 国民经济核算体系中基本核算表的组成部分。反映一定时期一国(或地区)同外国的全部经济往来的收支流量表。是对一个国家与其他国家进行经济技术交流过程中所发生的贸易、非贸易、资本往来以及储备资产的实际动态所作的系统记录，是国际收支核算的重要工具。可综合反映一国的国际收支状况、收支结构及储备资产的增减变动情况，为制定对外经济政策，分析影响国际收支平衡的基本经济因素，采取相应的调控措施提供依据。按照国际货币基金组织《国际收支手册》(第五版)，国际收支平衡表的标准组成包括两个基本部分：经常账户、资本和金融账户。

经常项目 亦称"经常账户"。记录一定时期内一国(或地区)与他国间经常发生、列在该国国际收支经常往来账户中的项目。是国际收支平衡表中最基本最重要的项目。包括：(1)货物和服务，反映货物和服务进出口；(2)收益，包括劳动要素收益和资本要素收益；(3)经常转移，又称"转移支付"，包括侨汇、无偿捐赠和赔偿等项目。当经常项目收入大于支出时，称为经常项目顺差；反之，称为经常项目逆差。

经常账户 即"经常项目"。

劳动要素收益 反映一国和外国(或地区)在生产过程中相互之间使用对方劳动要素所形成的对外收入和支出。

资本要素收益 反映一国和外国(或地区)使用对方资本要素所形成的对外收入和支出。

资本和金融项目 亦称"资本和金融账户"。记录一定时期内一国(或地区)对外资本的流出流入情况的项目。国际收支平衡表中仅次于经常项目的重要项目。

包括:(1)资本项目,反映一国与外国之间发生的资本转移和其他非金融资产的获得与处置情况;(2)金融项目,反映一国与外国之间发生的投资情况,包括直接投资,股本证券和债务证券等证券投资及贸易信贷、贷款、存款等其他投资。

资本和金融账户 即"资本和金融项目"。

储备资产项目 国际收支平衡表的组成部分。反映一国(或地区)中央银行对外资产,包括货币、黄金、特别提款权、外汇储备、在基金组织的储备头寸和其他债权的变动情况。

国民经济账户 中国国民经济核算体系组成部分之一。借用企业会计的丁字账户格式,对国民经济运行过程和结果进行描述。包括经济总体账户、国内机构部门账户和国外部门账户。通过该账户既可以从每个国内机构部门的角度观察从生产、收入分配、消费到投资的整个循环过程,又可以从经济总体的角度观察整个经济的循环过程;既可以观察每个国内机构部门与国外部门发生的各种经济往来活动,又可以观察经济总体与国外部门发生的各种经济往来活动。

经济总体账户 国民经济账户组成部分之一。与国内机构部门账户存在总体与部分的关系。对每一项交易而言,各国内机构部门账户的数据之和等于经济总体账户的数据。

国内机构部门账户 国民经济账户组成部分之一。对国内机构部门的经济运行状况进行核算。机构部门包括:非金融企业部门、金融机构部门、政府部门、住户部门。包括:生产账户、收入分配及支出账户、资本账户、金融账户、资产负债账户。

生产账户 反映国内机构部门在核算期内通过生产过程所创造的价值以及与此价值对应的收入形态的账户。

收入分配及支出账户 反映收入在拥有生产要素的机构部门间的分配、收入在机构部门间的转移以及机构部门如何将可支配收入在消费和储蓄之间分配的账户。

资本账户 反映机构部门可用于资本形成的资金来源、资本形成的规模以及资金剩余或短缺的规模的账户。

金融账户 反映各机构单位(部门或经济总体)在一定时期所发生的各种金融交易的账户。是金融交易核算的主要表现形式。反映机构部门的各种金融交易及交易的净成果。

资产负债账户 反映机构部门在核算期初或期末的资产负债存量的账户。

国外部门账户 国民经济账户组成部分之一。从非常住者的角度,对国外部门与国内机构部门之间发生的各种交易活动及相应的存量状况进行核算。包括:经常账户、资本账户、金融账户和资产负债账户。其中经常账户反映国外部门与国内机构部门之间的经常性交易。

卫星账户 以国民经济核算体系中心框架为基础对其某些概念加以修改而建立的附属核算体系。以中心框架为中心,又与中心框架保持距离。国民经济核算体系的中心框架是一套统一定义的概念,这使该体系具有严谨性,但同时要求用户必须按事先统一定义的概念模式应用这套体系及其提供的数据,因此缺乏灵活性,不能满足用户多种多样的需求。运用卫星账户形式,把中心框架的有关内容直接或间接地引入其中,再加上补充的或替代的概念,既避免了对中心框架严谨统一性的破坏,又极大地扩展了国民经济核算体系的分析功能,为满足不同需要提供途径。如旅游卫星账户、资源环境卫星账户等。

自然资源实物量核算表 国民经济核算体系中附属表的组成部分之一。描述主要自然资源在核算期期初和期末两个时点的实物存量及在核算期内的变化。

综合反映自然资源和资源资产的规模、结构以及经济与资源间的相互关系，为制定、实施社会经济可持续发展战略提供科学依据。

自然资源 泛指天然存在的并有利用价值的自然物。如土地、矿藏、气候、水利、生物、海洋等资源。分为可再生资源和非再生资源两大类。

可再生资源 指使用后在较短时间内可以再生、可以循环利用的资源。包括土地资源、水资源、气候资源、生物资源和海洋资源等。

非再生资源 指在使用后不能再生的资源。包括矿产资源和地热能源。

资源资产 所有权已经界定，所有者能有效控制并能在目前或可预见的将来产生预期经济收益的自然资源。属经济资产范畴，包括土地资产、森林资产、矿产资产、水资产等。

培育资产 生产一次性或重复性产品，其自然生长或更新在机构单位直接控制、负责和管理下的森林资产。如，部分人工林、重复生产林产品的人工经济林木等。

非培育资产 生产一次性或重复性产品，其自然生长或更新不在机构单位直接控制、负责和管理下的森林资产。如，部分天然林、重复生产林产品的天然经济林木等。

人口资源和人力资本实物量核算表 国民经济核算体系中附属表的组成部分之一。描述人口资源与人力资本在核算期期初和期末两个时点的存量状况及在核算期内的变化。综合反映人口资源和人力资本的规模、结构以及经济与人口间的相互关系，为制定、实施社会经济可持续发展战略提供科学依据。

人口资源 一个国家（或地区）在特定时点具有生命的常住“自然人”的数量。属人口经济学范畴。有时专指人口的劳动力资源，即一个国家或地区有劳动能力的人口。其数量与质量受生理、生态环境等自然因素及经济、政治、宗教、文化等社会因素的影响。人口资源及其利用状况，对社会经济发展有重要作用。

人力资本 人口资源中“自然人”具有的知识、健康、技能与能力等素质的总和。包括受教育程度、再培训水平、卫生保健状况、劳动技能与能力等。

出生率 指在一定时期内（通常为一年）一定地区的出生人数与当年平均人口数（或年中人数）的比率。一般用千分率表示。计算公式为：

$$出生率=\frac{年出生人数}{年平均人数}\times 1\,000‰。$$

式中：出生人数指活产婴儿，即胎儿脱离母体时有过呼吸或其他生命现象；年平均人数指年初、年底人口数的平均数。

死亡率 指在一定时期内（通常为一年）一定地区的死亡人数与当年平均人口数（或期中人数）的比率。一般用千分率表示。计算公式为：

$$死亡率=\frac{年死亡人数}{年平均人数}\times 1\,000‰。$$

婴儿死亡率 一定时期内（通常一年）未满周岁的死亡婴儿人数与活产婴儿总数之比。一般用千分率表示。计算公式为：

$$婴儿死亡率=\frac{年内未满1周岁的婴儿死亡人数}{年内活产婴儿数}\times 1\,000‰。$$

该指标是衡量一个国家或地区居民健康状况和卫生保健事业发展情况的重要指标。

人口自然增长率 指在一定时期内（通常为一年）人口自然增加数（出生人数减死亡人数）与当年内平均人口数（或期中人数）的比率。一般用千分率表示。计算公式为：

$$人口自然增长率=\frac{(本年出生人数-本年死亡人数)}{年平均人数}\times 1\,000‰$$

$$=人口出生率-人口死亡率。$$

在业人口 指15周岁及以上人口中从

事一定的社会劳动并取得劳动报酬或经营收入的人口。

不在业人口 指15周岁及以上人口中未从事社会劳动的人口。包括在校学生、料理家务、待升学、市镇待业、离退休、退职、丧失劳动能力等非在业人口。

总负担系数 指被抚养人口(0~14岁和65岁以上人口)与15~64岁人口的比例。计算公式为:

$$总负担系数=\frac{被抚养人口}{15\sim64岁人口}\times100\%。$$

负担老年系数 指老年人口(65岁以上人口)与15~64岁人口的比例。计算公式为:

$$负担老年系数=\frac{老年人口}{15\sim64岁人口}\times100\%。$$

负担少年系数 指少年儿童与15~64岁人口的比例。计算公式为:

$$负担少年系数=\frac{少年儿童人口}{15\sim64岁人口}\times100\%。$$

经济活动人口 指16周岁以上、有劳动能力、参加或要求参加社会经济活动的人口。包括从业人口和失业人口。

从业人口 指从事一定社会劳动并取得劳动报酬或经营收入的人员。包括全部职工、再就业的离退休人员、私营业主、个体户主、私营和个体从业人员、乡镇企业从业人员、农村从业人员、其他从业人员(包括民办教师、宗教职业者、现役军人等)。这一指标反映了一定时期内全部劳动力资源的实际利用情况,是研究我国基本国情国力的重要指标。

失业人口 在一定年龄以上(一般16周岁以上),有劳动能力,在调查期间无工作,当前有就业的可能并以某种方式寻找工作的人员。

常住人口 指实际经常居住在某地区一定时间的人口。为国际上进行人口普查时常用的统计口径之一。计算公式为:常住人口=现有常住人口+暂时外出人口。中国第六次全国人口普查使用的计算公式:常住人口=户口在本辖区人也在本辖区居住的人+户口在本辖区之外但在户口登记地半年以上的人+户口待定(无户口和口袋户口)+户口在本辖区但离开本辖区半年以下的人。

农业总产值 指一定时期(通常为一年)内以货币形式表现的农、林、牧、渔业全部产品的总量。反映农业生产总规模和总成果。计算方法是:按农林牧渔业产品及其副产品的产量分别乘以各自单位产品价格求得;少数生产周期较长,当年没有产品或产品产量不易统计的,采用间接方法匡算其产值;最后将四业产品产值加总。1980年及以后的农业总产值,副业中增加了农民家庭兼营工业商品部分的产值。从1984年起村及村以下工业产值划归工业。从1993年起取消副业,将野生动物的捕猎划入牧业,野生植物采集和农民家庭兼营商品性工业划归农业。

农用化肥施用量 调查年度内实际用于农业生产的化学肥料数量。包括氮肥、磷肥、钾肥和复合肥。施用量要求按折纯法计算,即各类化学肥料的实际施用量按其含氮、五氧化二磷、氧化钾的比例折算。

有效灌溉面积 指地块比较平整,有一定水源、灌溉设施配套,在一般年景下当年能进行正常灌溉的农田面积。为能进行正常灌溉的水田和旱地中水浇地面积之和。有效灌溉面积的大小,是衡量农业生产单位和地区水利化程度和农业生产稳定程度的指标。

农作物播种面积 指实际播种或移植有农作物的农田面积。实际种植农作物的面积,包括种植在耕地上和非耕地上的面积。还包括在播种季节基本结束后,因遭灾而重新改种和补种的农作物面积。

退耕还林面积 在坡度25°以上的耕地上,停止种植农作物,进行植树造林,并经检查验收,成活率达85%以上的面积。用于衡量退耕还林政策效果,为优化农村产业结构,改善生态环境提供依据。

农产品总产量 一定时期(通常为一

年)内生产的各种农作物产品的全社会产量。包括种植在耕地或非耕地上的农作物产量。是衡量农业生产成果,统筹安排城乡人民生活,研究生产、积累和消费比例关系及编制国民经济规划的基本数据。

粮食产量 指全社会粮食作物的生产量。包括国有经济、集体经济和农民家庭经营的粮食产量以及工矿企业办的农场和其他生产单位的粮食产量。包括:稻谷、小麦、玉米、高粱、谷子、杂粮以及薯类和豆类。

油料产量 指全社会油料作物的生产量。包括花生、油菜籽、芝麻、向日葵籽、胡麻籽(亚麻籽)和其他油料。不包括大豆、木本油料和野生油料。花生以带壳干花生计算。

水产品产量 指全社会人工养殖的水产品和天然生长的水产品的捕捞量。包括海水的鱼类、虾蟹类、贝类和藻类以及内陆水域的鱼类、虾蟹类和贝类,不包括淡水生植物。

猪、牛、羊肉产量 指当年出栏并已屠宰,除去头、蹄、下水后带骨肉(即胴体重)的总量。

期初(末)畜禽存栏头(只)数 指报告期初(末)农村各种合作经济组织和国有农场、农民个人、机关、团体、学校、工矿企业、部队等单位以及城镇居民饲养的大牲畜、猪、羊、家禽等畜禽的数量。

耕地面积 指可以用来种植农作物、经常进行耕锄的田地。包括:熟地、当年新开荒地、连续撂荒未满三年的耕地和当年的休闲地(轮歇地),以种植农作物为主并附带种植桑树、茶树、果树和其他林木的土地,沿海、沿湖地区已围垦利用的"海涂"、"湖田"等。不包括属于专业性的桑园、茶园、果园、果木苗圃、林地、芦苇地、天然或人工草地。

农业机械总动力 指主要用于农、林、牧、渔业的各种动力机械的动力总和。包括耕作机械、排灌机械、收获机械、农用运输机械、植物保护机械、牧业机械、林业机械、渔业机械和其他农业机械。按功率折成瓦计算。不包括专门用于乡、镇、村、组办工业、基本建设、非农业运输、科学试验和教学等非农业生产方面用的动力机械与作业机械。

农业劳动力 指全社会直接参加农、林、牧、渔业生产活动的劳动力。

工业总产值 以货币形式表现的工业企业在一定时期内生产的已出售或可供出售工业产品总量。反映一定时间内工业生产的总规模和总水平。包括:在本企业内不再进行加工,经检验、包装入库(规定不需包装的产品除外)的成品价值,对外加工费收入,自制半成品、在制产品期末期初差额价值。采用工厂法计算,即以工业企业作为一个整体,按企业工业生产活动的最终总成果来计算,企业内部不允许重复计算,不能把企业内部各个车间(分厂)生产的成果相加。但在企业之间、行业之间、地区之间允许重复计算。

工业增加值 指工业企业在报告期内以货币形式表现的工业生产活动的最终成果。是工业企业全部生产活动的总成果扣除了在生产过程中消耗或转移的物质产品和劳务价值后的余额。计算方法有生产法和收入法两种。反映工业企业的投入、产出和经济效益的情况,为改善工业企业生产经营提供依据。

工业增加值率 指在一定时期内工业增加值占同期工业总产值的比重。反映降低中间消耗的经济效益。计算公式为:

$$\text{工业增加值率}=\frac{\text{工业增加值(现价)}}{\text{工业总产值(现价)}}\times 100\%。$$

全员劳动生产率 指根据产品的价值量指标计算的平均每一个从业人员在单位时间内的产品生产量。是考核企业经济活动的重要指标,是企业生产技术水平、经营管理水平、职工技术熟练程度和劳动积极性的综合表现。计算公式为:

$$\text{全员劳动生产率}=\frac{\text{工业增加值}}{\text{全部从业人员平均人数}}\times 100\%。$$

工业经济效益综合指数 反映工业经济效益变动的总指标。计算方法为:把报告期某项经济效益指标(如工业产品销售率、工业资金利税率、流动资金周转次数等)的实际值与该指标的全国标准值进行对比,求得各指标的动态指数,然后再将这些指数值,按照所赋予的权数,加权平均为经济效益综合指数。

铁路营业里程 亦称"营业长度"。指在一定时期内办理客货运输业务的铁路正线总长度。全线或部分建成双线及以上的线路,以第一线的实际长度计算;复线、站线、段管线、岔线和特殊用途线以及不计算运费的联络线不计算营业里程。反映铁路运输业基础设施发展水平的重要指标。是计算客货周转量、运输密度和机车车辆运用效率等指标的基础资料。

公路里程 指在一定时期内实际达到规定的等级公路,并经公路主管部门正式验收交付使用的公路总长度。包括大中城市的郊区公路以及通过小城镇街道部分的公路里程和桥梁、渡口的长度,不包括大中城市的街道、厂矿、林区生产用道和农业生产用道的里程。两条或多条公路共同经由同一路段,只计算一次,不重复计算。反映公路建设发展规模的重要指标,是计算运输网密度等指标的基础资料。

内河航道里程 亦称"内河通航里程"。指在一定时期内能通航运输船舶及排筏的天然河流、湖泊水库、运河及通航渠道的总长度。包括全年季节性通航累计三个月以上的航道,不包括仅供零散流放竹、木排的河道。反映内河水运网规模、水平和发展情况的主要指标。

民用航空航线里程 指在一定时期内民航运输定期班机飞行航线的总长度。航线长度按机场之间的距离计算,通常有两种计算方法:(1)将每条航线长度相加,称为重复计算航线里程;(2)将两条或两条以上航线经过同一区段里程只计算一次航线长度,称为不重复计算航线里程。一般常用后者方法计算。反映民航运输网的规模和民航事业为国民经济服务和方便人民生活程度的主要指标。

货(客)运量 指在一定时期内,各种运输工具实际运送的货物(旅客)数量。是反映运输业为国民经济和人民生活服务的数量指标,是制定和检查运输生产计划、研究运输发展规模和速度的重要指标。货运按吨计算,客运按人计算。货物不论运输距离长短、货物类别,均按实际重量统计。旅客不论行程远近或票价多少,均按一人一次客运量统计;半价票、小孩票也按一人统计。

货物(旅客)周转量 指在一定时期内,由各种运输工具运送的货物(旅客)数量与其相应运输距离的乘积之总和。是反映运输业生产总成果的重要指标,也是编制和检查运输生产计划、计算运输效率、劳动生产率以及核算运输单位成本的主要基础资料。通常按发出站与到达站之间的最短距离,即计费距离计算。计算公式为:货物(旅客)周转量 = Σ货物(旅客)运输量×运输距离。

港口货物吞吐量 经由水运进出港区范围,并经过装卸的货物数量。包括邮件及办理托运手续的行李、包裹以及补给运输船舶的燃料、物料和淡水。按货物流向分为进口吞吐量和出口吞吐量;按货物交流性质分为外贸货物吞吐量和国内贸易货物吞吐量。货物吞吐量的货类构成及其流向,是衡量港口生产能力大小的重要指标。

邮电业务总量 指以价值量形式表现的邮电通信企业为社会提供各类邮电通信服务的总数量。邮电业务量按专业分类包括函件、包件、汇票、报刊发行、邮政快件、特快专递、邮政储蓄、集邮、公众电报、用户电报、传真、长途电话、出租电路、市话无线寻呼、移动电话、分组交换数据通信、出租代维等。综合反映一定时期邮

电业务发展的总成果，是研究邮电业务量构成和发展趋势的重要指标。计算公式为：邮电业务总量 = Σ（各类邮电业务量×不变单价）+ 出租代维及其他业务收入。

全国电话普及率 一国（或地区）常住人口中平均每百人拥有的话机数。计算公式为：

$$\text{全国电话普及率（部/百人）} = \frac{\text{电话话机总数（部）}}{\text{人口数（人）}} \times 100$$ 。

其中，电话话机总数包括接入局用电话交换机或用户交换机上的话机以及移动电话话机数。反映电话通信水平，是衡量一国居民生活水平的重要指标。

社会消费品零售总额 国民经济各行业直接售给城乡居民和社会集团的消费品总额。反映各行业通过多种商品流通渠道向居民和社会集团供应的生活消费品总量，是研究人民生活、居民消费品购买力、货币流通等问题的重要指标。包括：(1)售给城乡居民作为生活用的商品和修建房屋用的建筑材料；(2)售给社会集团的各种办公用品和公用消费品；(3)售给机关、团体、学校、部队、企业、事业单位的职工食堂和旅店（招待所）附设专门供本店旅客食用，不对外营业的食堂的各种食品、燃料；企业、单位和国有农场直接售给本单位职工和职工食堂的自己生产的产品；(4)售给部队干部、战士生活用的粮食、副食品、衣着品、日用品、燃料；(5)售给来华的外国人、华侨、港澳台同胞的消费品；(6)居民自费购买的中、西药品、中药材及医疗用品；(7)报社、出版社直接售给居民和社会集团的报纸、图书、杂志，集邮公司出售的新、旧纪念邮票、特种邮票、首日封、集邮册、集邮工具等；(8)旧货寄售商店自购、自销部分的商品；(9)煤气公司、液化石油气站售给居民和社会集团的煤气灶具和罐装液化石油气；(10)农民售给非农业居民和社会集团的商品。不包括售给国民经济各部门企业、事业单位（包括国有经济的农场）生产经营用的各种原材料、燃料、设备、工具等和售给批发零售贸易业、餐饮业作为转卖用的商品，旧货寄售商店受托寄售卖出的商品，服务业的营业收入，邮局出售邮票的收入，自来水、电力、煤气生产（供应）单位的产品供应收入，也不包括农民之间的商品销售。

进出口总额 指实际进出中国国境的货物总金额。包括对外贸易实际进出口货物，来料加工装配进出口货物，国家间、联合国及国际组织无偿援助物资和赠送品，华侨、港澳台同胞和外籍华人捐赠品，租赁期满归承租人所有的租赁货物，进料加工进出口货物，边境地方贸易及边境地区小额贸易进出口货物（边民互市贸易除外），中外合资企业、中外合作经营企业、外商独资经营企业进出口货物和公用物品，到、离岸价格在规定限额以上的进出口货样和广告品（无商业价值、无使用价值和免费提供出口的除外），从保税仓库提取在中国境内销售的进口货物，以及其他进出口货物。我国规定出口货物按离岸价格统计，进口货物按到岸价格统计。用以观察一个国家在对外贸易方面的总规模。

外商直接投资 外国企业和经济组织或个人（包括华侨、港澳台同胞以及中国在境外注册的企业）按中国有关政策、法规，用现汇、实物、技术等在中国直接投资的行为。包括：在中国境内开办外商独资企业，与中国境内的企业或经济组织共同举办中外合资经营企业、合作经营企业或合作开发资源的投资（包括外商投资收益的再投资），以及经政府有关部门批准的项目投资总额内企业从境外借入的资金。

实际利用外资额 中国各级政府、部门、企业和其他经济组织通过对外借款、吸收外商直接投资以及用其他方式筹措境外现汇、设备、技术等资源的过程中，根据投资协议（合同）实际执行的投资额。

对外经济合作合同金额 由对外承包工程合同额、劳务合作合同额及设计咨询合同额三部分组成。分别统计中国各个承包公司同有关国家和地区签订的由中方承建的建设工程的合同金额;对该国家(地区)派出中方劳务人员向国外业主提供劳务和技术服务的合同金额;提供设计或咨询等服务的合同金额。

旅游者人数 包括入境国际旅游者人数、出境居民人数和国内旅游者人数。具体为:(1)入境国际旅游者人数。指来中国大陆参观、访问、旅行、探亲、访友、休养、考察、参加会议和从事经济、科技、文化、教育、宗教等活动的外国人、华侨、港澳台同胞的人数。不包括外国在中国的常驻机构,如使领馆、通讯社、企业办事处的工作人员;在中国常住的外国专家、留学生以及在岸逗留不过夜人员。(2)出境居民人数。指中国大陆居民因公务活动或私人事务短期出境的人数。公务活动出境居民人数包括在国际交通工具上的中国服务员工;因私出境居民人数不包括在国际交通工具上的中国服务员工。(3)国内旅游者人数。指中国大陆居民和在中国常住1年以上的外国人、华侨、港澳台同胞离开常住地在境内其他地方的旅游设施内至少停留一夜,最长不超过6个月的人数。

国际旅游(外汇)收入 指入境旅游的外国人、华侨、港澳台同胞在中国大陆旅游过程中发生的全部消费支出。对于国家来说,就是国际旅游(外汇)收入。

国内旅游收入 指国内游客在国内旅行、游览过程中用于交通、参观游览、住宿、餐饮、购物、娱乐等的全部消费支出。

全社会固定资产投资 以货币形式表现的建造和购置固定资产活动的工作量。反映固定资产投资规模、速度、比例关系和使用方向的综合性指标。按经济类型可分为国有、集体、个体、联营、股份制、外商和港澳台商及其他等固定资产投资。按管理渠道可分为基本建设、更新改造、房地产开发投资和其他固定资产投资四个部分。社会固定资产再生产的主要手段。

基本建设投资 企业、事业、行政单位以扩大生产能力或工程效益为主要目的新建、扩建工程及有关工作量。反映一定时期内基本建设规模和建设进度的综合性指标。主要包括:(1)列入中央和各级地方本年基本建设计划的建设项目,和虽未列入本年基本建设计划,但使用以前年度基本建设计划内结转投资(包括利用基建库存设备材料)在本年继续施工的项目;(2)本年基本建设计划内投资与更新改造计划内投资结合安排的新建项目和新增生产能力(或工程效益)达到大中型项目标准的扩建项目;(3)国有单位既未列入基建计划,也未列入更新改造计划,总投资在50万元以上的新建、扩建、恢复项目和为改变生产力布局而进行的全厂性迁建项目,以及行政、事业单位增建业务用房和行政单位增建生活福利设施的项目。

更新改造投资 指在一定时期内,利用各种资金,对现有企、事业单位原有设备进行技术改造(包括固定资产更新)以及相应配套的辅助性生产、生活福利设施等工程和有关工作(不包括大修理和维护工程)的实际完成额。具体包括:(1)列入中央和各级地方本年更新改造计划的投资项目和虽未列入本年更新改造计划,但使用以前年度更新改造计划内结转的投资在本年继续施工的项目;(2)本年更新改造计划内投资与基本建设计划内投资结合安排的对企、事业单位原有设施进行技术改造或更新的项目和增建主要生产车间、分厂等其新增生产能力(或工程效益)未达到大中型项目标准的项目,以及由于城市环境保护和安全生产的需要而进行的迁建工程;(3)国有企、事业单位既未列入基建计划也未列入更新改造计划,总投

资在50万元以上的属于改建或更新改造性质的项目,以及由于城市环境保护和安全生产的需要而进行的迁建工程。

房地产开发投资 指在一定时期内,房地产开发公司、商品房建设公司及其他房地产开发法人单位和附属于其他法人单位实际从事房地产开发或经营活动的单位统一开发的包括统代建、拆迁还建的住宅、厂房、仓库、饭店、宾馆、度假村、写字楼、办公楼等房屋建筑物和配套的服务设施,土地开发工程(如道路、给水、排水、供电、供热、通讯、平整场地等基础设施工程)的投资完成额;不包括单纯的土地交易活动完成额。

房地产开发企业土地购置面积 房地产开发企业在报告期内通过各种方式获得土地使用权的土地面积。

房地产开发企业新开工房屋面积 房地产开发企业在报告期内新开工建设的房屋面积。不包括上期跨入报告期继续施工的房屋面积和上期停缓建而在本期恢复施工的房屋面积。房屋开工应以房屋正式开始破土刨槽(地基处理或打永久桩)的日期为准。

商品房销售面积 报告期已竣工的房屋面积中已正式交付给购房者或已签订(正式)销售合同的商品房屋面积。不包括已签订预售合同正在建设的商品房屋面积,包括报告期或报告期以前签订预售合同,在报告期已竣工的商品房屋面积。

商品房销售额 报告期内出售房屋的总收入。即商品房交易双方签订的正式买卖合同中所确定的合同总价。该指标与商品房销售面积口径相同。

商品房平均销售价格 一定时期内商品房销售额与同期商品房销售面积的比率。反映房地产市场价格水平的相对数。

固定资产投资效果系数 一定时期内国内生产总值增加额与全社会固定资产投资额的比率。反映固定资产投资的经济效果。

新增固定资产 指一定时期内通过投资活动所形成的新的固定资产价值。包括已经建成投入生产或交付使用的工程价值和达到固定资产标准的设备、工具、器具的价值及有关应摊入的费用。以价值形式表示的固定资产投资成果的综合性指标,综合反映不同时期、不同部门、不同地区的固定资产投资成果。

固定资产交付使用率 亦称"固定资产运用系数"。一定时期内新增固定资产与同期完成投资额的比率。反映固定资产动用速度,衡量建设过程中宏观投资效果的综合性指标。

建设项目投产率 一定时期内全部建成投入生产项目个数与同期正式施工项目个数的比率。从项目建设速度的角度反映投资效果的指标。

建筑业总产值 以货币形式表现的建筑业企业在一定时期内生产的建筑业产品的总和。反映建筑业生产成果的综合指标。包括:(1)建筑工程产值。(2)设备安装工程产值。(3)房屋、构筑物修理产值。(4)非标准设备制造产值。计算方法原则上按工厂法计算,即以独立核算的企业为对象,按其生产活动的最终成果计算产值,企业内部不重复计算。

建筑业增加值 建筑业企业在报告期内以货币形式表现的建筑业生产经营活动的最终成果。采用分配法(收入法)计算,即从收入的角度出发,根据生产要素在生产过程中应得的收入份额计算。计算公式为:建筑业增加值 = 本年提取的固定资产折旧 + 应付工资 + 应付福利费 + 管理费用中的劳动待业保险金、税金 + 工程结算税金及附加 + 工程结算利润。

职工人数 一定时期内在国有经济、城镇集体经济、联营经济、股份制经济、外商和港、澳、台投资经济、其他经济单位及其附属机构工作,并由其支付工资的各类人员。不包括返聘的离退休人员、民办教师、在国有经济单位工作的外方人员和

港、澳、台人员。

城镇登记失业率 中国特有的失业统计指标。计算公式为：

$$\text{城镇登记失业率}=\frac{\text{城镇登记失业人数}}{\text{城镇从业人数}+\text{城镇登记失业人数}}\times 100\%。$$

其中，城镇登记失业人员指有非农业户口，在一定的劳动年龄内（16岁以上及男50岁以下、女45岁以下），有劳动能力，无业而要求就业，并在当地就业服务机构进行求职登记的人员。

职工工资总额 各单位在一定时期内直接支付给本单位全部职工的劳动报酬总额。计算原则以直接支付给职工的全部劳动报酬为根据。各单位支付给职工的劳动报酬以及其他根据有关规定支付的工资，不论是计入成本的还是不计入成本的，不论是按国家规定列入计征奖金税项目的，还是未列入计征奖金税项目的，不论是以货币形式支付的还是以实物形式支付的，均包括在工资总额内。

职工平均工资 企业、事业、机关单位的职工在一定时期内平均每人所得的货币工资额。表明一定时期职工工资收入的高低程度，反映职工工资水平的主要指标。计算公式为：

$$\text{职工平均工资}=\frac{\text{报告期实际支付的全部职工工资总额}}{\text{报告期全部职工人数}}。$$

职工平均工资指数 报告期职工平均工资与基期职工平均工资的比率。反映不同时期职工货币工资水平变动情况的相对数。计算公式为：

$$\text{职工平均工资指数}=\frac{\text{报告期职工平均工资}}{\text{基期职工平均工资}}。$$

能源生产总量 一定时期内全国一次能源生产量的总和。观察能源生产水平、规模、构成和发展速度的总量指标。包括原煤、原油、天然气、水电、核能及其他动力能（如风能、地热能等）发电量，不包括低热值燃料生产量、生物质能、太阳能等的利用和由一次能源加工转换而成的二次能源产量。

能源消费总量 一定时期内全国物质生产部门、非物质生产部门消费的各种能源的总和。是观察能源消费水平、构成和增长速度的总量指标。包括原煤和原油及其制品、天然气、电力，不包括低热值燃料、生物质能和太阳能等的利用。可分为终端能源消费量、能源加工转换损失量和能源损失量三部分。

每万元GDP消耗的能源 一定时期内能源消费总量与GDP（以万元为单位）之比。反映经济增长对能源的依赖程度。

财政收入 国家财政参与社会产品分配所取得的收入。实现国家职能的财力保证。主要包括：(1)各项税收，包括增值税、营业税、消费税、土地增值税、城市维护建设税、资源税、城市土地使用税、印花税、个人所得税、企业所得税、关税、农牧业税和耕地占用税等。(2)专项收入，包括征收排污费收入、征收城市水资源费收入、教育费附加收入等。(3)其他收入，包括基本建设贷款归还收入、基本建设收入、捐赠收入等。(4)国有企业计划亏损补贴，这项为负收入，冲减财政收入。

财政支出 国家政权为行使其职能，对筹集的财政资金进行有计划的分配使用的总称。体现政府的活动范围和方向，反映财政资金的分配关系。主要包括：基本建设支出；国家预算内拨给的用于企业挖潜改造资金；国家预算用于地质勘探费用；国家预算用于科技支出的费用；国家财政支援农村集体（户）各项生产的支出；国家财政用于农林水利气象等部门的事业费用；国家预算支付给工交商各部门用于事业发展的经费；国家预算用于文教科学卫生事业费；国家预算用于抚恤和社会福利救济事业的经费；国家预算用于国防建设和保卫国家安全的支出；行政管理费；经国家批准，由国家财政拨给的政策性补贴支出。

中央财政收入和地方财政收入 指按

财政体制划分的中央本级收入和地方本级收入。1994年分税制财政体制以后，属于中央财政的收入包括：关税、海关代征消费税和增值税，消费税，中央企业所得税，地方银行和外资银行及非银行金融企业所得税，铁道、银行总行、保险总公司等集中缴纳的营业税、所得税、利润和城市维护建设税，增值税75%部分，证券交易税（印花税）50%部分和海洋石油资源税。属于地方财政的收入包括：营业税，地方企业所得税，个人所得税，城镇土地使用税，固定资产投资方向调节税，城镇维护建设税，房产税，车船税，印花税，农牧业税，农业特产税，耕地占用税，契税，增值税25%部分，证券交易税（印花税）50%部分，除海洋石油资源税以外的其他资源税。

中央财政支出和地方财政支出 指根据政府在经济和社会活动中的不同职责，划分中央和地方政府的责权，按照政府的责权划分确定的支出。中央财政支出包括：国防支出，武装警察部队支出，中央级行政管理费和各项事业费，重点建设支出以及中央政府调整国民经济结构、协调地区发展、实施宏观调控的支出。地方财政支出主要包括：地方行政管理和各项事业费，地方统筹的基本建设、技术改造支出，支援农村生产支出，城市维护和建设经费，价格补贴支出等。

预算外资金收支 指国家机关、事业单位和社会团体为履行或代行政府职能，依据国家法律、法规和具有法律效力的规章而收取、提取和安排使用的未纳入国家预算管理的各种财政性资金。范围主要包括：法律、法规规定的行政事业性收费、基金和附加收入等；国务院或省级人民政府及其财政、计划（物价）部门审批的行政事业性收费；国务院及财政部审批建立的基金、附加收入等；主管部门所属单位集中上缴资金；用于乡镇政府开支的乡自筹和乡统筹资金；其他未纳入预算管理的财政性资金。财政部门在银行开设统一的专户，用于预算外资金收入和支出管理；部门和单位的预算外收入上缴同级财政专户，支出由同级财政按预算外资金收支计划和单位财务收支计划统筹安排，从财政专户中拨付，实行收支两条线管理。

国家外债余额 一国（或地区）某一时点累计的未偿还的对外债务总额。按债务类型分为外国政府贷款、国际金融组织贷款、国际商业贷款、外币债券等；按偿还期限分为长期债务余额和短期债务余额。应保持合理的外债期限结构，短期外债占全部外债的比例在25%以下较为合理。

外债风险指标 衡量外债风险程度的统计指标。主要包括偿债率、负债率、债务率三个指标。偿债率：指当年偿还外债本息额与当年贸易和非贸易外汇收入（按国际收支口径）之比。一国（或地区）偿债率超过20%即进入潜在的债务危机时期。负债率：指一国外债余额与当年国民生产总值之比。全面反映本国经济发展与外债规模的对比关系。债务率：指一国外债余额与当年贸易和非贸易外汇收入（国际收支口径）之比。该指标不宜超过100%。

货币供应量 某一时点一国（或地区）流通中的货币量。国际上的划分：M_1 是狭义货币供应量，为银行之外流通的货币+活期存款；M_2 是广义货币供应量，为 M_1 +银行与储蓄机构的定期存款+投资于货币市场共同基金的货币；M_3 为 M_2 +其他金融资产（包括长期定期存款、商业票据、银行承兑汇票和某些国库券）。中国的划分：M_0 为流通中的现钞；M_1 为 M_0 +企事业单位活期存款+机关部队团体存款+农村存款+个人持有的信用卡类存款；M_2 为 M_1 +企业单位定期存款+储蓄存款+外币存款+信托类存款。该指标用于进行宏观经济运行监测和货币政策操作。

M_0 见“货币供应量”。

M_1 见“货币供应量”。

M_2 见“货币供应量”。

M_3 见“货币供应量”。

货币流通量 某一时点一国(或地区)离开金库在市场上流通的货币数量。投放货币即增加货币流通量,反之,回笼货币即减少货币流通量。增加或减少货币流通量主要是适应经济和社会发展需要。货币流通量过少,不能满足商品交换的需要,即会影响经济发展;货币流通量过多,超出商品交换的需要,即会出现通货膨胀,同样影响经济增长。

黄金储备量 一国(或地区)货币当局持有的,用以平衡国际收支,维持或影响汇率水平,作为金融资产的黄金量。一国国际储备的组成部分。它在稳定国民经济、抑制通货膨胀、提高国际资信等方面有着特殊作用。

外汇储备量 一国(或地区)货币当局持有的、以外币表示的债权。一国国际储备的组成部分。外汇储备主要用于支付清偿国际收支逆差,干预外汇市场,维持本国货币的汇率。是一个国家经济实力的重要组成部分,对一国平衡国际收支、稳定汇率有重要作用。

保险金额 保险人对被保险人承担损失赔偿或给付保险金责任的最高金额。即保险合同上的最高责任额,保险公司收取保险费的计算基础。

保费总额 投保人为取得保险人在约定范围内所承担赔偿责任而支付给保险人的费用总额。

赔款及给付额 保险人根据保险合同的规定,向被保险人(或受益人)支付的赔偿保险责任损失的金额、死伤医疗给付或满期给付金额。包括死伤医疗给付和满期给付。死伤医疗给付:指保险人根据人寿保险及长期健康保险合同的规定,因被保险人在保险期内发生保险责任范围内的保险事故支付给被保险人(或受益人)的金额。满期给付:指被保险人生存期满,保险人按人寿保险合同规定支付给被保险人的满期保险金额。

可持续发展 一种要求自然、经济、社会协调发展的社会发展理论和战略。传统的观点把经济增长等同于社会发展。这种观点导致在经济增长过程中出现环境污染、人口膨胀、贫富分化、社会动荡。1987 年,国际环境与发展委员会首次在文件中使用了可持续发展概念,并将其定义为“在不牺牲未来几代人需要的情况下,满足我们这代人的需要”。1992 年 6 月,中国政府签署了以可持续发展为核心的《21 世纪议程》等文件,标志着中国政府对可持续发展理论的确认和对全球可持续发展的参与。随后,中国政府编制了《中国 21 世纪议程——中国 21 世纪人口、资源、环境与发展白皮书》,第一次把可持续发展战略写进中国经济和社会发展的长远规划。

可持续发展指标 评价环境、经济和社会可持续发展状况、压力及政策响应等全过程的指标。其指标体系是可持续发展指标所组成的综合体。按基本功能可分为三类:状态指标,用于衡量环境质量或环境状态;压力指标,用于衡量对环境造成的压力;响应指标,用于衡量环境政策的实施状况。主要用于说明自然和环境的变化情况、变化原因和人类采取的对策等。

循环经济 亦称“资源循环型经济”。以资源节约和循环利用为特征、与环境和谐的经济发展模式。强调把经济活动组织成一个“资源 - 产品 - 再生资源”的反馈式流程。其特征是低开采、高利用、低排放。所有的物质和能源能在这个不断进行的经济循环中得到合理和持久的利用,以把经济活动对自然环境的影响降低到尽可能小的程度。

资源循环型经济 即“循环经济”。

循环经济统计指标体系 以资源开发、消耗、排放、治理、再利用和资源化的循环

为特征，从微观、宏观两个方面用量化的系列指标组成的指标体系。重点反映减量化、再利用、资源化的实物量，系统描述资源与环境、经济发展的数量关系。指标体系的基本框架包括：(1)综合评价指标，如万元生产总值能耗(吨标准煤/万元)、生活垃圾综合利用率(%)、环保投入相当于GDP比例(%)等。(2)基本统计指标：减量化指标，如主要能源品种消费情况、用水总量、用电总量、原材料节约总金额等；再利用指标，如“三废”综合利用产品产值、耕地复耕面积、工业用水重复利用率等；资源化指标，如城市生活垃圾无害化处理率、自然保护区覆盖率等。

绿色GDP 亦称“资源环境经济核算体系”。指各国用以衡量扣除了自然资源(包括自然资源和环境)损失后新创造的真实的国民财富总量的核算指标。1997年世界银行推出绿色GDP国民经济核算体系。它综合了经济与环境核算，是一种全新的国民经济核算体系。从现行统计的GDP中，扣除由于环境污染、自然资源退化、教育低下、人口数量失控、管理不善等因素引起的经济损失成本，从而得出真实的国民财富总量。绿色GDP是最真实的GDP，反映了经济增长的质量，绿色GDP占GDP的比重越高，表明国民经济的正面效应越大。它能更科学地衡量一个国家和区域一定时期内的真实发展和进步。

资源环境经济核算体系 即“绿色GDP”。

资源环境卫星账户 为了补充国民经济核算体系，建立绿色GDP核算体系而单独设立的账户。通常在现行的国民经济核算体系上加一个资源环境核算附属表。它综合考虑资源环境本期增加、减少和调整。包括：土地资源的价值量核算、森林资源价值量核算、矿产资源实物量的资源耗减成本分析、水资源核算的卫星账户和环境资源实物量核算。

资源和污染物流量表 环境与经济核算的重要组成部分。对核算期内主要自然资源、水污染物、大气污染物、固体废物污染物等的流量进行实物量核算。

自然资源平衡表 环境与经济核算的重要组成部分。按市场价格或估计价格对主要自然资源在核算期期初、期末存量及期间变化进行价值量核算。是自然资源实物账户在货币形式下的转换。

生存支持系统 亦称“基础支持系统”。可持续发展能力水平的基本支撑，以供养人口并保证其生理延续为标志。是一个国家(或地区)按人口平均的资源数量和质量对该空间内人口的基本生存和发展的支撑能力。如果考虑资源的世代分配后满足支持要求，则具备了可持续发展的初步条件；如果在自然状态下不能满足，则应依靠科技进步寻找替代资源，使生存支持系统保持在区域人口第一需求的满足范围之内。

基础支持系统 即“生存支持系统”。

发展支持系统 亦称“动力支持系统”。可持续发展能力水平的动力牵引，反映区域的发展能力。是一个国家(或地区)的资源、人力、技术和资本可以转化为产品和服务的总体能力。可持续发展要求这种能力在不危及其子系统的前提下，与人类的进一步需求同步提升和增长。在可持续发展战略的结构体系中，生存支持系统与发展支持系统是相互衔接的，一般是先有生存，后有发展；没有生存，就没有发展。

动力支持系统 即“发展支持系统”。

环境支持系统 可持续发展能力水平的临界阈值。是生态缓冲能力、抗逆能力和自净能力的总和，也是实施可持续发展的限制条件。生存支持系统和发展支持系统都必须在环境支持系统的允许范围之内。

社会支持系统 可持续发展能力水平的有序运作、社会稳定能力的集中体现。

是实施可持续发展的保证条件:保障生存支持系统、发展支持系统和环境支持系统的运行能力。维持一定的社会支持系统的途径:(1)培植系统的抗干扰能力;(2)增强系统的弹性,使其有迅速的系统重建能力。

智力支持系统 亦称"制度支持系统"。可持续发展能力水平的决策指挥中枢。反映管理的调控能力。它要求人的认识能力、判断能力、竞争能力和创新能力能适应总体发展的水平。即人的智力开发和对于"自然、社会、经济"复合系统的驾驭能力要适应可持续发展水平的要求。

制度支持系统 即"智力支持系统"。

景气 "不景气"的对称。通常指社会再生产周期的高涨阶段中生产增长、物价上升、失业减少、信用活跃等繁荣现象。也泛指生产发展、市场繁荣的景象。

不景气 "景气"的对称。通常指社会再生产周期的萧条阶段中物价低落、信用呆滞、市场萧条等现象。也泛指经济不繁荣、生意不兴旺的社会现象。

宏观经济监测预警系统 亦称"宏观经济景气分析"。对宏观经济运行的波动性现象进行监测和预报的信息系统。以经济的周期性波动为研究对象,采用由若干指标编制出的指数作为描述周期波动的主要形式,通过对宏观指标的分析,综合判断经济运行的状态(波峰还是波谷,处于收缩期还是扩张期),预测未来经济趋势,设定状态界限,预告经济局势,为宏观(行业)经济管理部门提供决策依据。

宏观经济景气分析 即"宏观经济监测预警系统"。

景气循环 一个国家总体经济变量(如国民收入、物价、失业率等)依循长期趋势进行周期性的不规则变动。包括扩张期(分为复苏、繁荣两个阶段)和收缩期(分为缓滞、萧条两个阶段)的景气循环。

景气分析系统 运用经济统计数据对经济运行进行宏观分析评价,对未来经济走势做出预测的系统。包括:宏观景气分析子系统、地区景气分析子系统和行业景气分析子系统。

基准循环 亦称"基准周期"。确定有关经济变量之间时差关系的参照系。用以计算景气指标。

基准周期 即"基准循环"。

先行指标 指在经济全面增长或衰退尚未来临之前就率先发生变动的指标。可以预示经济周期中的转折点和估计经济活动升降的幅度,推测经济波动的趋向。从经济意义上分析,该指标与其基准循环有明确、肯定的先行关系;与基准循环峰值相比,其峰值至少领先3个月以上,且在最近的连续3次周期波动中,至少有2次保持先行的指标。如通货膨胀率、投资品价格指数、消费品价格指数等指标。

同步指标 亦称"一致指标"。伴随经济的涨落而变化的指标。其峰与谷出现的时间与经济运行峰与谷出现的时间一致,综合反映了经济总体所处状态。从经济意义上分析,该指标应与其基准循环有明显同步特征;与基准循环峰值接近,峰值差别在2个月以内。如商品销售额、劳动力失业率等指标。

一致指标 即"同步指标"。

滞后指标 指在经济波动发生以后才显示作用的指标。是对总体经济运行中已经出现的峰和谷的一种确认,可以对先行指标显示的信号进行验证。从经济意义上分析,该指标与其基准循环有肯定的滞后关系;与基准循环峰值相比,峰值要滞后3个月以上。如城乡居民储蓄额、商品库存、职工工资总额等指标。

扩散指数 亦称"扩张率"。是在对各个经济指标循环波动进行测定的基础上,所得到的扩张变量在一定时点上的加权百分比。取值在0到1之间。只能反映上升或下降的方向及转折位置,不能很好地反映经济的上升和下降的程度。通常

用该指标分析经济波动转折点的判断等质的方面的问题。

扩张率 即“扩散指数”。

合成指数 亦称“景气综合指数”。由一类特征指标以各自的变化幅度为权数的加权综合平均数。即多个指标的加权平均。能预测经济周期波动的转折点，并能在某种意义上反映经济周期波动的振幅。但在景气转折点的判断方面无法显示经济各部门之间的经济波及、渗透程度。通常用该指标分析与过去比较、经济变动程度的大小及速度等量的方面的问题。

景气综合指数 即“合成指数”。

景气调查系统 亦称“企业景气调查”。从微观层面对宏观经济监测预警作重要补充。通过定期对企业家进行问卷调查，根据企业家对企业经营状况及宏观经济形势的判断和预期编制景气指数，从而对当前经济状况及发展趋势进行分析和预测。内容包括：企业经营者对过去已经发生的企业结果内容的调查；对未来市场状况及企业经营动向的判断调查。主要用于编制企业家信心指数和企业景气指数。

企业景气调查 即“景气调查系统”。

景气信号系统 进行宏观经济监测预警时，在所选择的一组反映经济发展状况的敏感性指标中，运用有关的数据处理方法，将多个指标合并为一个综合性指标，并通过类似于一组交通管制信号灯的标志，对这组指标和综合指标所反映的当时国民经济状况，发出不同的信号，通过观察分析信号的变动情况，来判断未来经济发展态势的方法。当预警信号绿灯时，表明经济景气比较稳定，可在稳定中采取一定的促进经济增长的措施；当预警信号黄灯时，表明经济尚稳，但短期内有转热或趋稳的可能；当预警信号红灯时，表明经济稍热，若无适当措施，经济增长过热必将来临；当双红灯出现时，说明经济已经过热，必须采取有力的紧缩措施；当预警信号蓝灯时，表明经济已进入萧条，必须采取强力刺激经济复苏的对策。

企业景气指数 亦称“企业综合生产经营景气指数”。反映企业生产经营状况以及企业家对宏观经济环境的感受，预测经济发展的变动趋势的指标。景气指数根据企业家对当前本企业生产经营状况的判断与预期（通常为对“好”、“一般”、“不佳”的选择）而编制。以100为临界值，取值范围在0～200之间。景气指数高于100，表明处于景气状态，经济运行向好的方向发展；景气指数低于100，表明处于不景气状态，经济运行向不利的方向发展。

企业综合生产经营景气指数 即“企业景气指数”。

消费者信心指数 反映消费者信心强弱的指标。是综合反映并量化消费者对当前经济形势评价和对经济前景、收入水平、收入预期以及消费心理状态的主观感受，预测经济走势和消费趋向的一个先行指标。由消费者满意指数和消费者预期指数构成。前者指消费者对当前经济生活的评价；后者指消费者对未来经济生活发生变化的预期。它们分别由一些二级指标构成：对收入、生活质量、宏观经济、消费支出、就业状况、购买耐用消费品和储蓄的满意程度与未来一年的预期及未来两年在购买住房及装修、购买汽车和未来6个月股市变化的预期。该指数通过对城市消费者进行问卷调查，由国家统计局中国经济景气监测中心负责调查统计，以1997年底为基期，动态反映消费者信心指数的变化。指数数值越高，表明消费者信心越高。

企业家信心指数 亦称“宏观经济景气指数”。反映企业家对宏观经济环境的感受与信心，预测经济发展的变动趋势的指标。根据企业家对企业外部市场经济环境与宏观政策的认识、看法、判断与预期（通常为对“乐观”、“一般”、“不乐观”的选择）而编制。以100为临界值，取值范

围在 0 ~ 200 之间，信心指数高于 100，表明处于景气状态，经济运行向好的方向发展；信心指数低于 100，表明处于不景气状态，经济运行向不利的方向发展。

宏观经济景气指数 即“企业家信心指数”。

系统动力学

系统动力学 亦称“系统动态学”。一种研究复杂非线性信息反馈系统问题的理论与方法。采用计算机模拟手段，研究系统结构和系统行为的关系，是定性与定量分析相结合的综合性交叉科学。广泛应用于微观和宏观管理领域。研究对象包括社会、经济、生态的复杂系统及其复合的各类复杂大系统。学科基础是反馈理论和非线性系统理论。该方法由美国马萨诸塞理工学院斯隆(Sloan)管理学院教授福瑞斯特(Jay Wright Forrester, 1918—)于20世纪50年代后期创立。他在1958年发表了第一篇相关论文《系统动力学——关于决策的重大突破》。系统动力学早期的研究对象是以企业为中心的工业系统，研究其信息反馈特性并试图改善，故初名为“工业动力学”。福瑞斯特在1961年出版的《工业动力学》一书中提出了将工程系统的反馈控制理论运用于工业系统的原理和方法；在1968年出版的《系统原理》中，他系统阐述了系统动力学的概念、理论和方法；1969年他在完成美国城市模型(波士顿模型)的基础上出版《城市动力学》；1971年出版《世界动力学》，提出“世界模型Ⅱ”，初步研究了全球性问题；1972年其学生、美国学者麦多斯(Dennis L. Meadows, 1942—)等在《增长的极限》中提出了更为细致的“世界模型Ⅲ”，系统地研究了全球性经济增长及资源环境问题。因研究领域已超出工业系统范围，这一研究方法被统称为“系统动力学”。系统动力学可作为各类系统特别是社会、经济、生态等复杂大系统的实验室。研究的主要步骤包括：(1)明确系统目标与问题，设定变量，确定系统边界。(2)反馈因果关系分析，发现系统内部的信息反馈结构。(3)建立可运算的系统动力学模型(系统流图及结构方程式)。(4)计算机模拟，通过结构与参数的调整以达到政策实验的目的。(5)结果分析，对模型的有效性进行分析判定。(6)编写报告与政策建议。系统动力学的优势在于：(1)擅长处理高阶次、多回路和非线性的复杂系统问题，适用于描述复杂大系统。(2)适用于数据不足的建模。系统动力学的观点认为“结构产生行为”，系统动力学的结构模型可以用相对较少的数据构建。(3)定性与定量分析方法相结合，充分反映建模者对研究对象的思考。(4)模型直观易懂，易于不同专业的人形成共同语言。

系统动态学 即“系统动力学”。

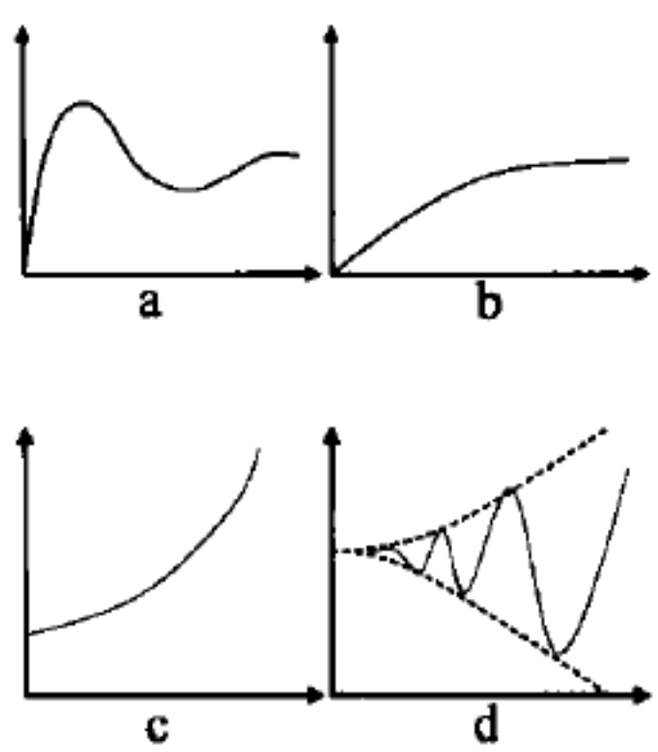
系统结构

系统结构 系统组成单元表现出来的秩序。包含两层意思：首先指组成系统的各单元，其次指诸单元间的作用与关系。系统动力学认为一阶反馈回路是构成系统的基本结构。一个复杂系统则是由相互关联的反馈回路组成的。基于系统的整体性与层次性，系统结构一般存在下述体系与层次：(1) 系统 S；(2) 子系统或子结构 $S_i(i = 1,2,\cdots,p)$；(3) 系统的基本单元，反馈回路结构 $E_i(i = 1,2,\cdots,m)$；(4)反馈回路的组成与从属成分；状态变量和速率变量。

一阶系统 只包含一个状态变量的动

态系统。动态系统的行为可以用微分方程来描述,这个微分方程的导数阶次称为系统的阶数,用一阶微分方程表示的系统便称为一阶系统。它可分为一阶负反馈系统和一阶正反馈系统:前者的行为特征是寻找目标,表现为单调地趋于目标,如寻的行为;后者的行为特征是指数式趋于无穷,表现为单调地指数式地趋于无穷,如指数型增长。

二阶线性系统 简称"二阶系统"。包含有两个独立的状态变量的动态系统。可分为二阶线性负反馈系统和二阶线性正反馈系统。二阶线性负反馈系统的行为特征是寻找目标。一般分为欠阻尼形式(如图 a)和过阻尼形式(如图 b)。欠阻尼行为模式下,系统变量先是超过了终值,但最后则从冲过的峰值开始下降,呈减幅振荡,最终趋于目标值。这种行为可能是由于反馈回路中过长的延迟造成,也可能是由于校正系统与系统目标之间的偏差作用过于强烈而造成。过阻尼行为模式是单调地趋于目标值。二阶线性正反馈系统的行为特征为趋于无穷,但呈两种不同的模式,一种是单调地趋于无穷(如图 c),另一种是系统行为作增幅振荡(如图 d)。二阶线性系统与一阶系统相比,最大的不同是它可能产生振荡行为,包括等幅振荡、减幅振荡和增幅振荡三种形式。



二阶线性系统的几种形式

二阶系统 "二阶线性系统"的简称。

一阶反馈回路 只包含一个状态变量的反馈回路。系统的基本结构,或称基本单元,分为一阶正反馈回路和一阶负反馈回路。一阶系统中必然包含一个一阶反馈回路。一阶反馈回路如果是系统的主回路,则该回路造成的系统状态变量的变化与一阶系统类似。一阶反馈回路包含三种基本的变量,即状态变量、速率变量和辅助变量。这三种变量可分别由状态方程、速率方程与辅助方程表示。它们与其他一些变量方程、数学函数、逻辑函数、延迟函数和常数一起能描述客观世界各类系统和变化。

高阶反馈回路 包含多个状态变量的反馈回路。比如,包含两个状态变量的反馈回路称为二阶反馈回路。复杂动态系统中往往存在多个高阶反馈回路。

多重反馈结构 具有多个反馈回路的系统结构。系统动力学认为复杂动态系统是由多个反馈回路耦合而成。系统动力学建模的任务是通过因果回路图和流图将这些反馈回路描述清楚。系统中反馈结构的特征主要地决定了系统行为。单个反馈回路的行为特征较易分析,但多个反馈回路具有复杂的耦合关系时,即使每个反馈回路的动态特征是简单明了的,整个系统的行为也往往是难以通过直观判断或其他分析方法来确定的,系统的整体特性和内部结构的关系只能通过计算机模拟来描述。

子系统 系统 S 中的一部分组成元素构成的集合。这个集合本身又可以看作是一个系统。子系统具有可分性和系统性。当系统的元素数量较多,结构较复杂时,恰当地划分子系统可以更方便地描述系统结构。划分子系统,分析各个子系统的结构,阐明不同子系统之间的关联方式,是系统结构分析的重要内容。

系统界限 系统的范围。它规定形成某特定动态行为所应包含的最小数量的单元。界限内为系统本身,界限外为与系统有关的环境。当人们谈论一个系统的时候,总是把它和某特定的动态行为、增长与减少、波动和变化联系在一起。"行为"是由系统产生的,而且由系统内部的

单元相互作用决定的。这些相互作用的单元都包含在规定系统的范围的界限内。因此,在分析系统结构时,先要确定系统的界限,然后才能研究系统内部的具体结构问题。

系统边界 系统与环境的分界面。用以区分系统与环境(或系统)的本质不同和系统所包含的要素的界限。边界有物理边界与非物理边界两种。如国家在地理上分界、生物系统在细胞膜上分界,均属物理边界;人们在工作中划分职责范围,属非物理边界。边界对系统与环境来说具有一定的隔离作用,这不仅对系统的形成与保护有重要意义,而且使各种系统共处于同一环境中也不丧失其独立性。

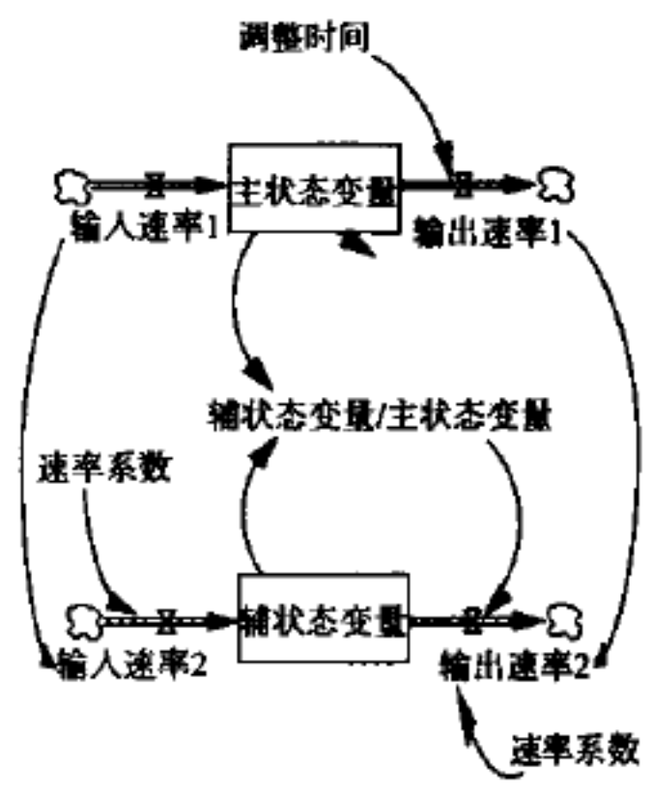
共性结构 亦称"通用结构"。一大类能描述某种相应的特定功能、行为模式,且在众多或若干不同系统、领域中具有一定类推性的动态反馈结构。按其阶数、规模看,可小至1~3阶,大至10~20阶或更高。一般而言,阶数越小其跨领域的共性、通用性、类推性越大;反之,则越小。根据阶数、反馈回路数和规模的大小可划分为系统基模、子共性结构和共性结构三大类。其综合分类如下表:

类型	阶数	回路数
系统基模	1~3	<3~5
子共性结构	3~5	5~10
共性结构	不定	不定

辨识和提取共性结构是基于对一类或多类系统动态机制、运行规律的研究和根据系统相似性对跨领域共同规律深入探索的结果,它对于系统动力学的理论与应用研究工作,对于各方面人员的学习、工作都具有重要的现实意义。经精心研制的一套完整的共性结构和"微型世界"工具对于学习者将比传统的案例学习方法更加方便、深入、有效;对于决策者将能更好地了解、掌握共同规律,更得心应手地去制定战略、战术解决问题;对于建模人员则可获得丰富、可供借鉴的结构—行为范式,大大提高建模效率和模型的有效性。

通用结构 即"共性结构"。

伴生结构 亦称"共同流"、"协同流"。一种描述辅助变量如何跟随或伴随主变量,按某种规律发生变化,产生特定行为特性与功能的动态反馈结构。属于共性结构的一种。如图是典型的伴生结构,其中主状态变量受输入、输出速率控制,输入速率使其增加,输出速率使其减少;由于辅状态变量的输入速率和输出速率分别受主状态变量的输入、输出速率的直接影响和调节,因此辅状态变量跟随主状态变量发生动态变化。

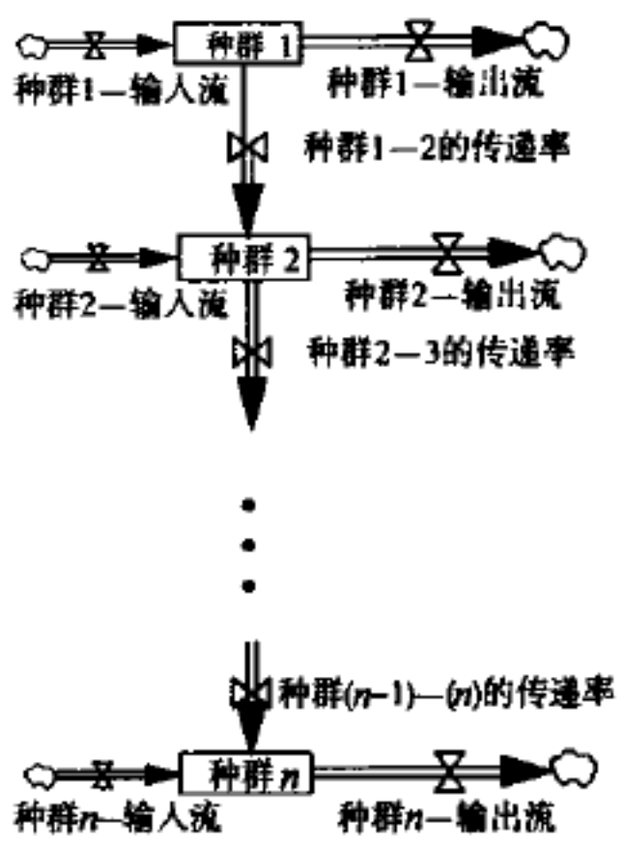


典型的伴生结构

共同流 即"伴生结构"。

协同流 即"伴生结构"。

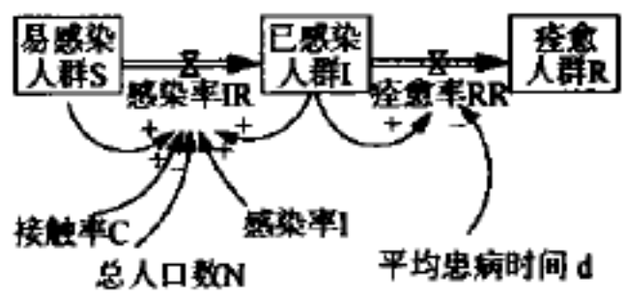
成长链 亦称为"链结构"。存量内容分段连续流动的结构。许多情况下,在一个系统的中间阶段会出现额外的输入流和输出流。成长链的作用就是构建系统的存量和流量的结构。一个成长链可以由任意多个存量(称作"种群")构成,其中的每个种群可以有任意多个输入流或输出流。成长链的基本结构见图。



"成长链"结构

链结构 即“成长链”。

SIR 模型 一种传染病模型。由英国流行病学家克马克(William Ogilvy Kermack, 1898—1970)和麦肯德里克(Anderson Gray McKendrick, 1876—1943)于1927年提出。模型中存在三个变量：易感染人群S、患病人群I和已痊愈人群R。模型假设痊愈人群对疾病具有终身免疫能力，这类人也称为“移除者”。该模型系统是二阶的。疾病在变成传染病之前可能消亡。当感染率低于痊愈率，感染者的数量就会下降，感染率也会随之下降，结果是感染者的数量会逐渐下降到零。模型包含三个环路，即接触传染回路、削减回路和痊愈回路。当已感染者与易感染者接触并把疾病传染给他们后，已感染人群的数目进一步增加(正反馈环)，同时易感染人群的数量减少(负反馈环)；由于痊愈人群具有疾病免疫能力，因此感染人群越多，所剩的易感染人群数目减少(负反馈环)。模型基本结构见图。该模型也可用于分析新产品被大众接受的过程，或科技创新与新技术的推广和传播等。

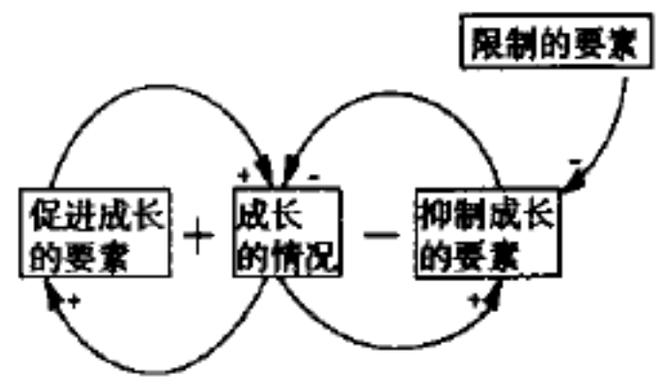


SIR 模型

系统基模 亦称“系统基型”。一些具有比较基本功能的共性结构。它们的结构和行为模式在多类系统中普遍、重复地存在和出现。它们遍布诸如经济、管理、政治、物理、生物、生态和医疗等领域，横贯众多的学科。系统基模的结构和行为模式比较简明、清晰、规范，种类相对较少，其中的少量基模几乎存在于各种领域，是最为普遍适用和基本的系统基模。系统基模的重要意义在于它们向人们提供了洞察客观世界、进行系统思考与分析的方法和解决系统问题的钥匙。

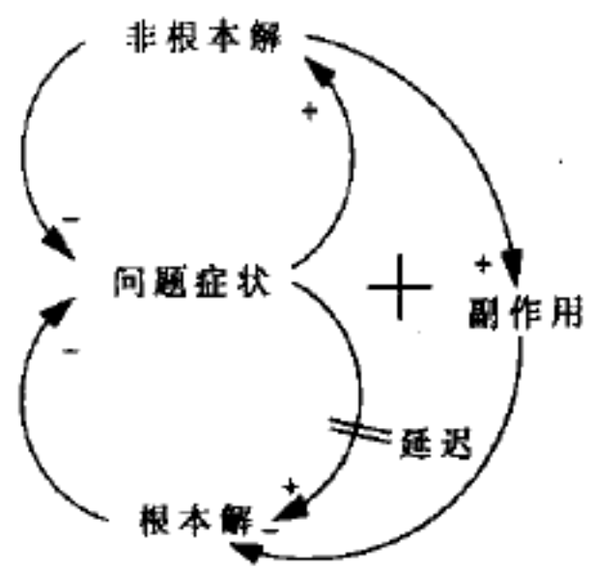
系统基型 即“系统基模”。

“成长上限”基模 一种系统基模。描述了先增长然后达到饱和或峰值，或兼有衰减振荡的系统行为模式。基本结构如图所示。这是一种力度不断加强、放大或螺旋上升以达到期望结果，而同时逐渐引发和积累负面效应，以致抑制增长、出现饱和、衰退，甚至加速崩溃，最终丧失原已取得的业绩。在管理领域有丰富的实例。比如，各类企业中都存在创立→发展→巅峰→衰退的例子。它们的快速增长鼎盛时期往往不长，总要遇到种种内、外部的制约因素，即使能克服其中一部分，其他制约因素又纷至沓来，抑制其增长，使其处于衰退甚至倒闭。



“成长上限”基模

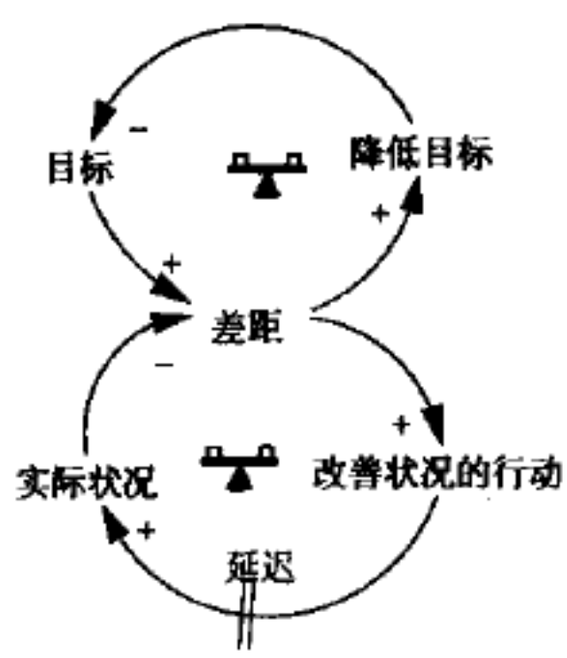
“舍本逐末”基模 一种系统基模。描述了当系统出现棘手问题时，人们往往急于求成，采取短期应急的治标措施，同时延误了长期的根本解决问题方案的系统行为模式。基本结构如图所示。“舍本逐末”由两个调节环路构成，都试图解决问题。上面的环路代表快速见效的非根本解，它迅速解决问题症状，但只是暂时的。下面的环路包含了时间延迟，代表较根本的解决方式，但其效果要较长的时间才会显现出来。然而它可能是唯一持久见效的方式。由于非根本解具有立竿见影的效果，使决策者易于反复运用短期措施，且促使其少用或不用那些治本的长期解决方案。随着时间的推移，终于形成治本的长期措施已无法采用，从而形成更加依赖头痛医头、脚痛医脚的临时措施的局



“舍本逐末”基模基本结构

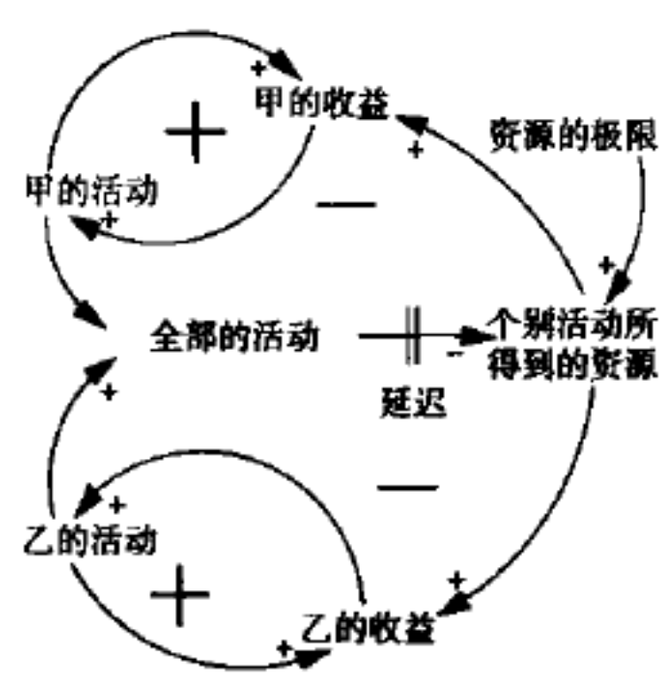
面。比如,高新技术公司经理人员可以有两种选择。一种是采取短期措施,把重点放在改进现有的高新产品,既节省投入,可继续占有市场,又无风险。另一种是采用短期措施的同时,把重点放在实施长期根本的解决方案,以较多的人力、财力和物力用于新产品的研制,以便在长期的未来,能源源不断地推出新的高技术产品。后一种决策要冒风险,因为开发新产品的成功率通常较低。若无远见和足够的魄力是难于作出这种决策的。类似的情况也同样可见于一般公司。

"目标侵蚀"基模 一种系统基模。描述了系统或组织的发展目标被渐渐降低的系统行为模式。基本结构如图所示。社会经济系统均有自己的目的性和既定的目标,但由于系统内外制约因素的作用,或人们决策的失误,系统的目标被不自觉地逐渐降低,使系统表现出由初期的增长到停滞和不断衰退的行为特性。



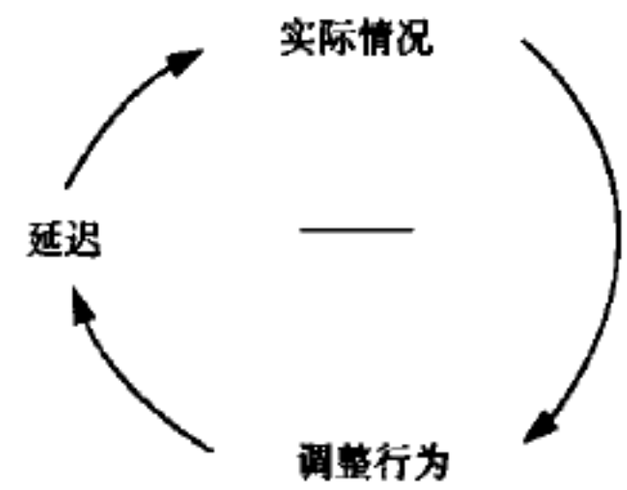
"目标侵蚀"基模
基本结构

"共同悲剧"基模 一种系统基模。描述了由于共同的资源限制,产生的先增长,经饱和停滞,然后减少,以至急剧下降的系统行为模式。基本结构如图所示。若干组织(或个人)根据自己的需要共同分享一种有限的资源,同时也支付相应的代价。经一段时间后,大家的得益都在减少。若欲保持初期的受益水平则需支付更高的代价或付出更多的努力,最终使得有限的资源严重耗损或完全耗尽。



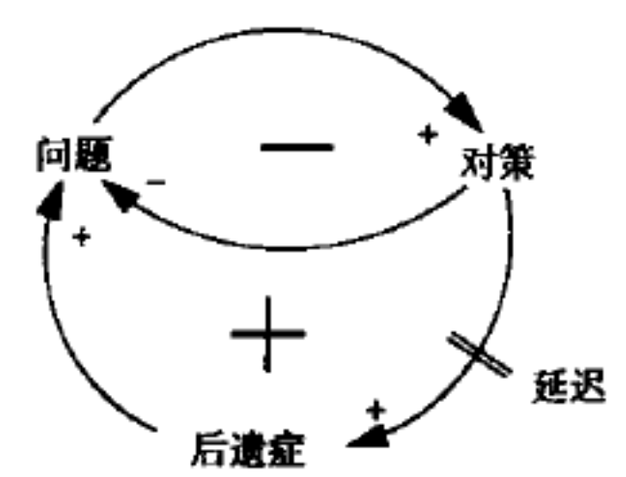
"共同悲剧"基模
基本结构

反应迟缓的调节环路基模 一种系统基模。描述了一种反应迟缓的系统中表现出过度调整的系统行为模式。基本结构如图所示。个人、群体或组织在具有时间延迟的调节环路中,不断朝向一个目标调整其行动,由于存在时间延迟,短期内无法看到任何进展,结果所采取的行动比需要的多,或者有时候干脆放弃。此基模揭示了在一个运作速度原本就较为迟缓的系统,积极而急切的行动反而产生不稳定的后果。面对这样的系统,重要的是不能过度反应。长期而言,其根本在于改造系统,使其能反应迅速。



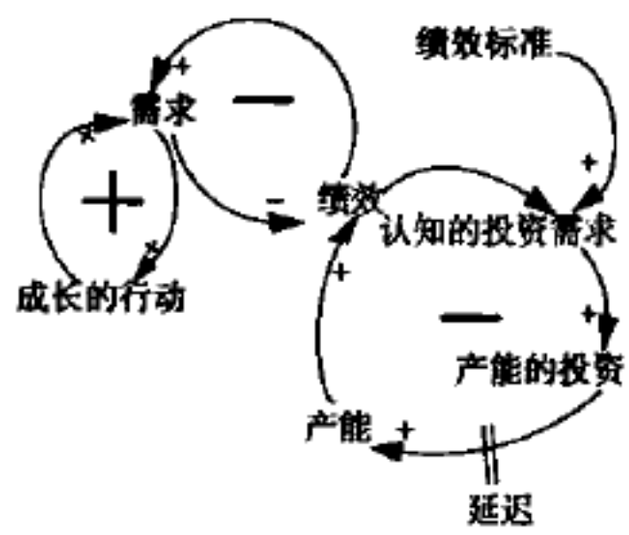
反应迟缓的
调节环路基模

"饮鸩止渴"基模 一种系统基模。描述了一种短期措施带来长期不良后果的系统行为模式。类似于"舍本逐末"基模。指的是人们应用某些措施和方案,在短期内取得一定效果,使人们形成偏好一再加以运用;然而正是这些措施和方案的采用,最终产生长期的严重后果。基本结构如图所示,由两条回路构成。例如,某些厂家为了节省成本以维持已有利润水平,减少甚至取消必要的维修计划,导致设备损坏更加严重,结果需要更多的维护费用,更增加了须以削减维修预算来降低成本的压力,如此形成了恶性循环。



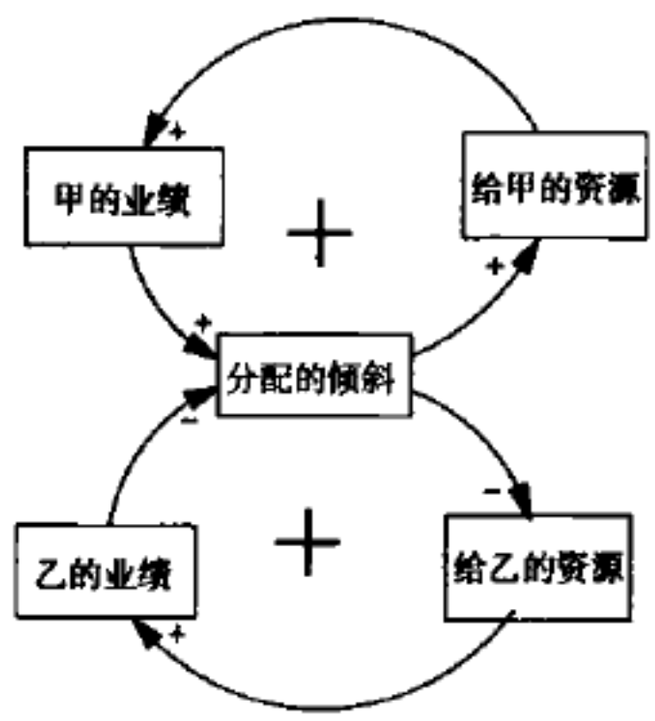
"饮鸩止渴"基模
基本结构

"成长与投资不足"基模 一种系统基模。描述了一种由于投资时间延误而造成的系统成长不足的系统行为模式。基本结构如图所示。公司或个人的接近成长上限时,可以再投资进行"产能"的扩充,以突破成长上限,再创未来。而这种投资必须在绩效降低之前,否则绩效会因投资不足的影响而下降,使投资的理由不再充分,结果使得绩效愈来愈差,最后可能导致成长逆转而使需求大幅下滑。例如,某企业的产品或服务在市场中的需求和供应增加,会导致促进成长作用的发生。当达到这种产品或服务的现有产能时,销售额也就达到了极限。然而产品或服务销售方面的绩效指标被抬高了,这就需要进行投资。但投资行为在实现过程中会发生延迟。同时,需求继续上升,结果是按承诺提供产品或服务的能力严重下降,这又导致了需求的下降。然后,销售额指标被降低以适应下滑的销售量,投资也被看作是不必要的事,这又限制了达到市场需求的能力。



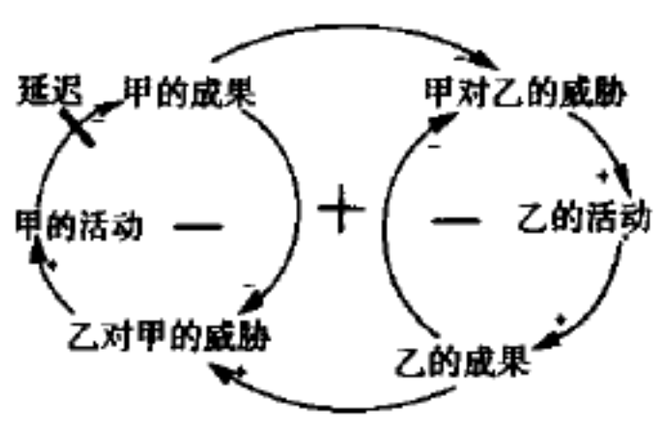
"成长与投资不足"基模
基本结构

"富者愈富"基模 一种系统基模。描述了一种由多方或仅有两方组成的竞争系统,共同争夺有限的资源或某种支持,结果是其中一方日益成功并取得越来越多的资源或支持;而其他方(如乙方等)所获资源和支持越来越少的系统行为模式。基本结构如图所示。这种反差极大的结果最终会损害系统的总体利益。例如,在同一公司中有两种或多种产品,最初它们的情况大体相当,主要特点在于它们共享同一的有限财源和物源。后由于偶然的原因甲较先跻身市场而赢利,于是经管人员就安排更多的人力、财力和物力投入甲产品的生产和改进工作,使得甲产品的比重及其赢利的份额越来越大,几乎占用了全公司的大部分人、财、物。而其他产品的产出、它们分享的资源及对公司收益的贡献则越来越少。这种单品种经营方针和局面具有风险,最终由于市场需求的复杂变动而导致公司经营的失败。



"富者愈富"基模
基本结构

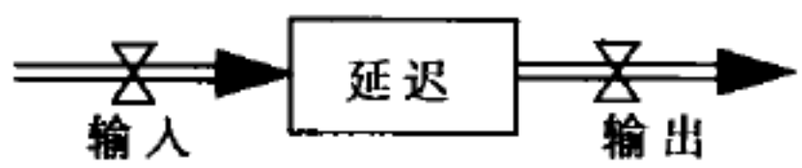
"恶性竞争"基模 一种系统基模。描述了一种竞争双方为了最终的胜利不断采取竞争措施,最终损害自己长期利益的系统行为模式。基本结构如图所示。例如,两家公司为了争夺更高的市场占有率,第一家公司采用减价出售的战术,第二家公司感到自己在市场上的销售额下降时,也采取同样的减价战术,于是形成竞相削价出售的恶性循环,甚至到丧失利润、严重亏损的地步。



"恶性竞争"基模
基本结构

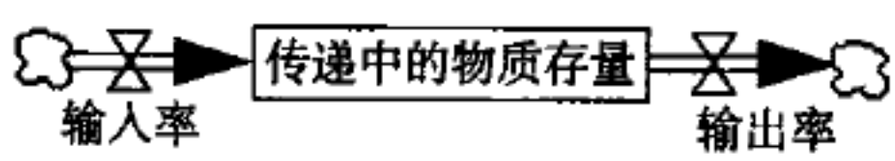
延迟 某变量对于控制它的变量的变化,不能即时响应,而要经过一段时间之后才能响应的现象。从本质上看,延迟是一种接受给定的输入变化和提供在瞬间上可能不同的输出的转换过程或作用。这种转换可为物质的或信息的。无论是物质的传输还是信息的传递,其间均包含数量上的变化,当输入速率大于输出速率时延迟增加,反之则延迟减小。表征延迟动态特征有两个重要参数:(1)平均延迟时间。这一参数描述了系统中的流量流

经延迟环节的平均时间，是由不同的延迟时间按概率分布加权平均求得。平均延迟时间决定了延迟的稳态效应。在稳态时，由于输入流等于输出流，延迟环节中积累的正在传送的流量等于输入流（或输出流）乘以平均延迟时间。(2)延迟的阶数。延迟的阶决定了延迟的瞬态响应。选择延迟的阶要从两方面考虑。一方面要考虑各阶延迟对特定输入流的瞬态响应情况。具有相同的平均延迟时间的不同阶的延迟，对于相同的输入流率的变化，其瞬态响应可能有很大的差别。另一方面要考虑具体运用场合的延迟特性。



延迟基本结构

物质延迟 在传递过程中，延迟环节捕获的是具有物理形态的物质流的一种延迟。比如，通过供应链的货物流。在每次物质延迟发生时，过程中都有物理单元通过（如具体的货物个体）。物质延迟的存量和流量的结构如图所示。

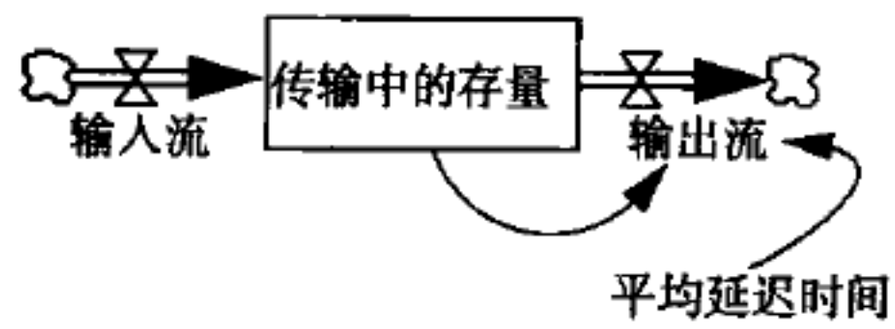


物质延迟基本结构

一阶物质延迟 输入的物质流经过完全混合后再输出，这一过程所导致的延迟。这类延迟的特点是输出流量总是与传输中的物质存量成比例，即：

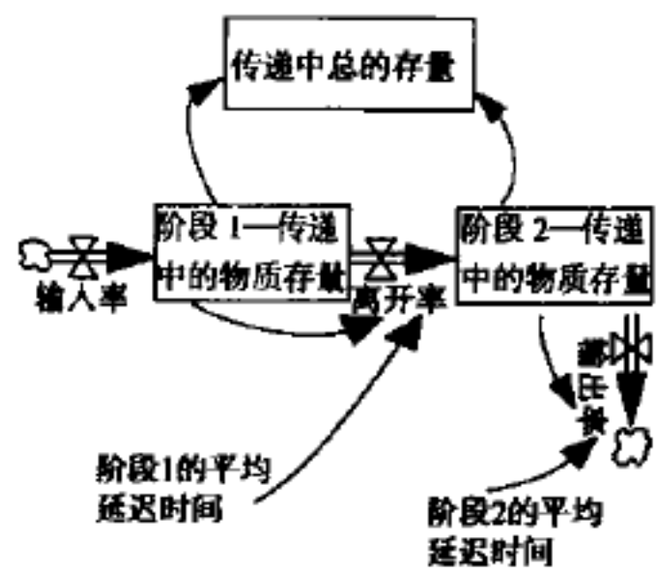
$$\text{输出流量}=\frac{\text{传递中的物质存量}}{\text{平均延迟时间}}。$$

并且输入流的顺序与输出流的顺序无关。比如，当水注入水罐后，所有的水分子都有可能先流出水罐，其先后顺序与这些水分子在水罐中滞留的时间完全无关。这类延迟的模型结构常见于物理学中的热扩散过程、社会学系统中的人口扩张过程等。一阶物质延迟的存量和流量的结构如图所示。



一阶物质延迟基本结构

高阶物质延迟 亦称“n阶物质延迟”（$n\geq 2$）。由n个一阶物质延迟连接构成的延迟。每个一阶延迟作为一个阶段，其延迟时间是全部延迟时间的$1/n$。延迟的阶数n越大，物质的输入流在延迟环节发生混合的量越少，输出流的变动也越小。当阶数n趋于无穷大时，物质延迟由无穷多个阶段构成，每个阶段的延迟时间趋于无穷小。可近似看作是管道延迟。以二阶物质延迟为例，其结构见图。



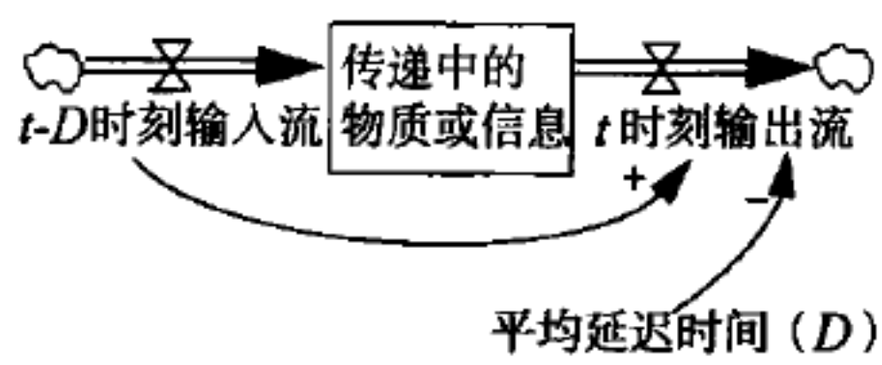
高阶物质延迟基本结构

n阶物质延迟 即“高阶物质延迟”。

管道延迟 在物质流或信息流的传递过程中，延迟时间固定，延迟的输出顺序完全等同于输入顺序的一种延迟。严格遵循先进先出原则，如流水线生产过程就是一种典型的管道延迟。在t时刻的输出流就是$t-D$时刻的输入流，其中D是系统的平均延迟时间。即：

$$\text{输出流}(t)=\text{输入流}(t-D)。$$

基本结构如下图所示。

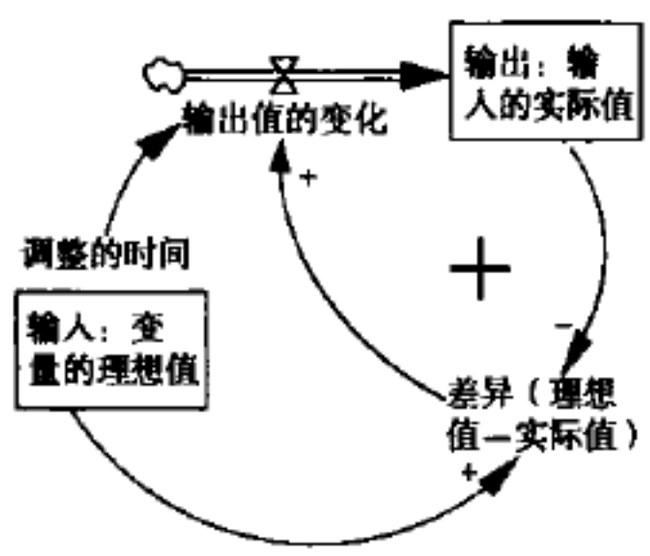


管道延迟基本结构

信息延迟 延迟的一种。产生于信息反馈过程中。分为三种类型：(1)信息在

产生后经传播媒介传递至接受者之间的延迟。其长短取决于所经环节之多寡和传播工具速度之高低。(2)决策者在收到原始信息之后到作出决策之间的延迟。这一延迟是决策过程所需的时间,其长短则主要取决于决策者的能力。(3)从决策作出后到执行政策、付诸行动实现决策目标之间的延迟。其长短取决于决策执行者的能力和有关的客观条件。信息延迟对决策有很大影响,从而影响整个系统的状态。

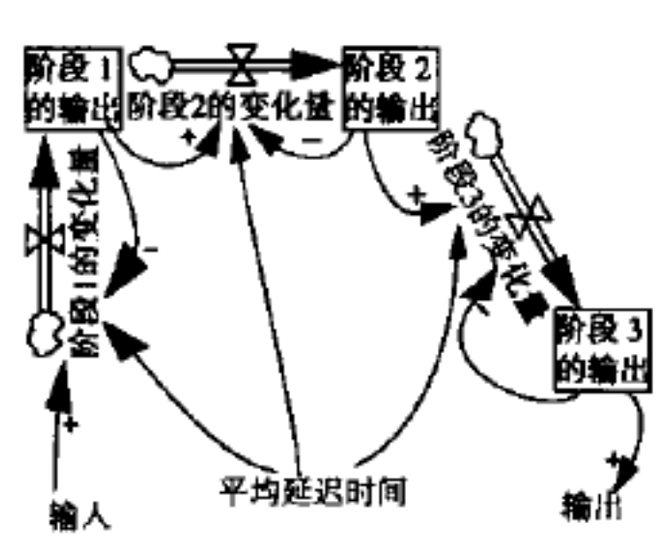
一阶信息延迟 亦称"一阶指数平滑"。一种一阶线性负反馈系统。系统的状态随实际值与理想值之间的差距的变化而进行调节。其输出为经延迟之后的输入,输出值是输入值的指数平均值。其结构如图所示。



一阶信息延迟
基本结构

一阶指数平滑 即"一阶信息延迟"。

高阶信息延迟 亦称"n 阶信息延迟"($n \geq 2$)。由 n 个一阶信息延迟连接构成的延迟。每个阶段的输出值是下一阶段的输入值。最后一个阶段的输出值就是高阶信息延迟的输出值。每一阶段具有相同的延迟时间,等于全部延迟时间的 $1/n$。以三阶信息延迟为例,它由三个一阶信息延迟的串联而成,处于平衡时,其内部每一状态值均等于初始值,和延迟时间的变化无关。其基本结构如图所示。



高阶信息延迟
基本结构

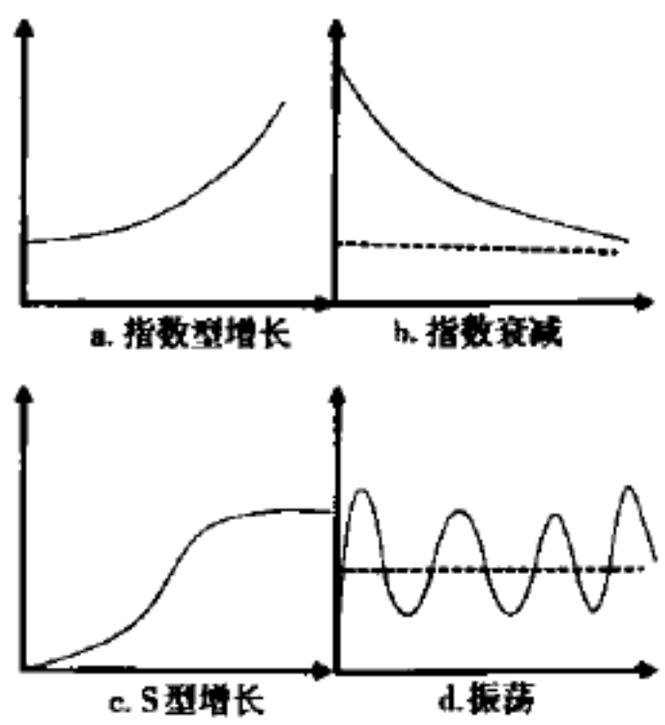
n 阶信息延迟 即"高阶信息延迟"。

信息平滑 亦称"信息平均"。加工处理信息的一种方法。即从信息中排除次要的、随机的因素而保留其基本的重要变化趋势。比如,每周、每月、每年的销售、生产成本等的总和是特定时期的平均值,就是信息平滑结果。平滑是一种过程,它从一系列"过去"的信息量中估计出有效的基本的"现在"量。从对过去数据所处时期的重要性的角度可把信息平滑分为移动平均法和指数平滑法。

信息平均 即"信息平滑"。

系统行为

系统行为 系统中的状态变量随时间变化的特性。系统行为主要是由系统结构决定的,特别是系统的主反馈结构,对系统行为有决定的影响。实际的系统行为可以是四种系统行为即指数型增长、指数衰减、S 型增长、振荡的组合,见图示。



系统行为的几种形式

动态系统 系统状态随着时间推移而发生变化的系统,即状态变量作为时间的函数表现出来的系统。例如,气象系统、生物系统、生产系统、天体系统等都是动态系统。从本质上看,动态系统是作为过程而存在,处于运动、变化和发展之中。

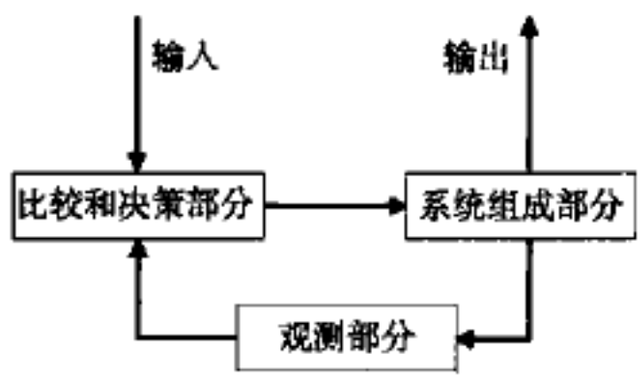
反馈系统 ❶系统的行为受系统本身历史行为的影响,历史行为的后果将回授给系统本身,从而影响系统未来的行为。包含有反馈环节和作用的系统。例如库存控制系统中发货使库存量减少,当库存低于期望水平一定数值后,库存管理人员

即按预定的策略向生产部门订货；货物经一定延迟到达，使库存量回升。社会、经济、管理系统通常比工程技术中的反馈系统复杂。这种复杂性一方面是由于系统的规模庞大，另一方面是由于其中的信息反馈机制较难识别清楚。❷即“闭环系统”。

开环系统 亦称“无反馈系统”。“闭环系统（反馈系统）”的对称。系统的输入影响输出而不受输出影响的系统因其内部没有形成闭合的反馈环，像是被断开的环，故称。由于输出不对输入施加影响，因此开环系统不能对输出偏差和扰动作出反应，只对设定值作出规定的响应。例如，钟表是一个开环系统，因为它本身不会观察自己准时与否，也不会自行调节。在社会经济系统中很少存在开环系统。而在系统动力学模型调试初期，设计者可以将反馈环取消，使系统成为开环系统，从而简化问题，易于调试。

无反馈系统 即“开环系统”。

闭环系统 亦称“反馈系统”。“开环系统”的对称。系统的输入影响输出同时又受输出的直接或间接影响的系统。该类系统有若干个闭合的回路结构。例如，汽车和驾驶员即构成一个闭环系统。驾驶员根据车辆速度和位置，调节方向盘及油门、刹车，保证汽车行驶在正确的路线上。各种社会、经济、管理等系统都是闭环系统。闭环是自然界一切生命过程和人类的社会经济过程的基本模式。在一个闭环系统中，反馈信息取自系统状态，是作出决策的依据；通过决策控制改变系统状态，而这个状态又影响到未来的决策。这个作用过程是连续的、循环的，很难准确说出这个闭环作用是从哪里开始到哪里结束。系统动力学的研究对象一般是闭环系统。



闭环系统框图

离散系统 系统的全部或关键组成部分的变量具有离散信号形式，系统的状态在时间的离散点作突变的系统。在时间的离散时刻上取值的变量称为离散信号，通常是时间间隔相等的数字序列，例如按一定的采样时刻进行的数据收集。对离散系统需用差分方程描述。离散系统理论广泛应用与社会、经济及工程系统领域，如自动机、脉冲控制、采样调节、数字控制等。

离散事件动态系统 由触发事件驱动状态演化的动态系统。这种系统的状态通常只取有限个离散值，对应于系统部件的好坏、忙闲等可能状况。系统的行为可用它产生的状态或事件序列来描述。系统状态的改变是由某些环境条件的出现或消失、某些运算、操作的启动或结束等随机事件驱动而引起的。由于其状态空间缺乏可运算的结构，难以用传统的基于微分或差分方程的方法来研究，利用计算机仿真进行实验研究常常是主要的方法。

连续系统 系统状态随时间作平滑连续变化的动态系统。包括由于数据采集是在离散时间点上进行而导致的非连续变化。连续系统可用一组微分方程来描述。当微分方程的系数为常数时称为定常系统，当系数随时间而变化时则称为时变系统。这类系统的数学模型包括连续模型（微分方程等）、离散时间模型（差分方程等）及连续－离散混合模型。

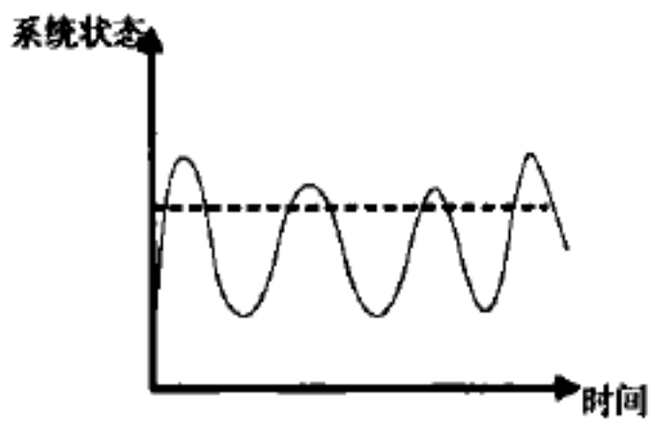
定常系统 见“连续系统”。

时变系统 见“连续系统”。

非线性系统 用非线性常微分方程（组）描述的系统。描述的微分方程不仅含有状态变量及其各阶导数的线性组合，也含有非线性项。其非线性特性主要表现在：(1)线性系统同时满足均匀性与叠加性。线性方程必定有解，并且其解为零输入响应和零状态响应之和。非线性系

统则不具有这些特征，即对非线性系统，通常叠加性原理不成立，非线性方程通常没有解析表达形式的解。(2)给定一个线性系统，对于不同的初始状态，它只有一种类型的运动。但对于非线性定常自由系统则不然，初始状态不同，它对应的运动类型可以不一样。非线性系统有3种类型的运动，即稳定运动、不稳定运动和周期运动。

振荡 一种带有周期性的运动现象。动态系统的一种基本行为模式，由负反馈回路产生，有一定规律性。相对于一定时间跨度的考察时间而言，振荡有持续振荡、衰减振荡和发散振荡之分。若将在较短时间内被认为是持续振荡的行为置于比较长的时间里考察，则它可能是居于衰减的振荡模式。当考察的时间跨度足够长时，可以发现许多振荡行为的周期是变化的，逐渐加长或缩短。一些看来是单峰值的行为现象实际上是属于一个周期比较长的行为的一部分。发散振荡在长时间内一般是不能存在的，其振幅最终将受到客观存在的非线性条件的限制。

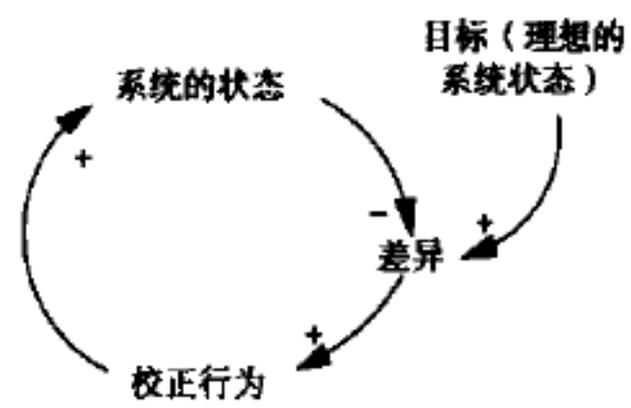


振荡的典型特征

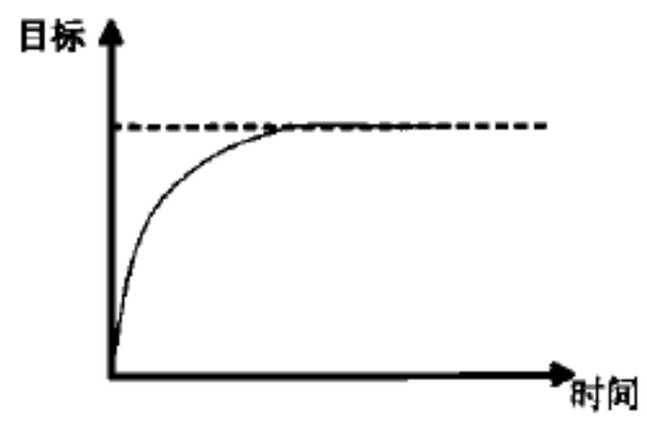
超调 系统状态变量在达到某一设定的目标值时出现围绕目标值波动的现象。有时特指变量超过目标值的现象。动态系统的一种行为模式，由负反馈回路产生。超调反映了系统中存在反应过度的行为机制。产生这种现象的原因一般是由于系统中存在着延迟。

典型的超调现象

寻的行为 通过负反馈回路的校正作用使得系统的状态接近特定目标或理想状态的现象。动态系统的一种基本行为模式，由负反馈回路产生。系统的状态与理想状态之间的差距越大，则校正的速度越快；反之则越慢。比如，当某公司的产品库存下降到安全库存以下时，公司就会增加产量以保证库存能够满足需求，并且低于安全库存越多，补充库存的速度就越快。

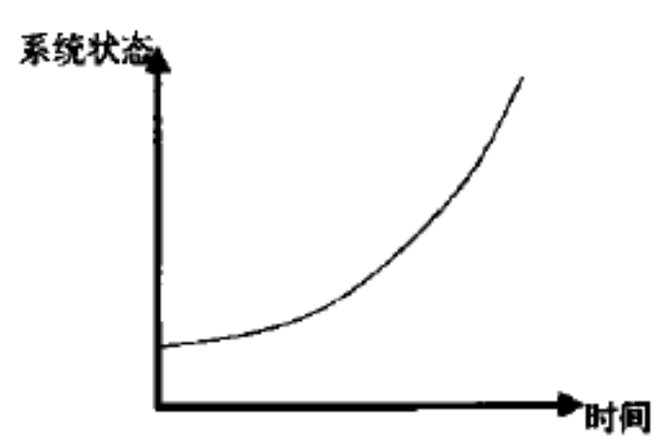


寻的行为基本结构



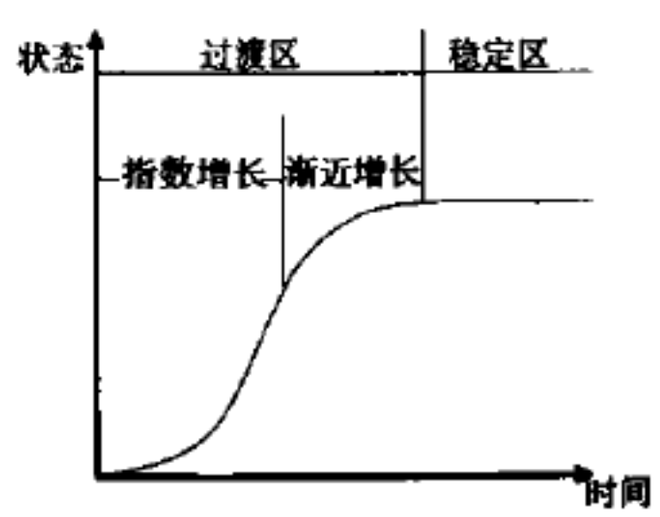
寻的行为典型特征

指数型增长 系统状态变量值随着时间增长呈爆发式增长的现象。动态系统的一种基本行为模式，由正反馈回路产生。通常变量值与时间的关系可用指数函数表示。指数型增长的一个显著特性是倍增时间固定，即系统的状态量无论大小，在一段固定的时间内都会增加一倍。



指数型增长基本形式

S形增长 动态系统的一种典型行为模式。包含指数增长与渐近两种增长过程。系统产生S形行为的基本条件是，正反馈先起主导作用，然后负反馈转而起主导作用。基本形式如图所



S形增长基本形式

示。S形增长是一种常见的现象。如人们的一般学习过程:初期取得成就的速度是缓慢的,然后逐渐加快速度,当个人的学习能力已充分发挥后,取得成就的速度会逐渐降低。在一定范围的人群中的一些"扩散"现象也显示S形特性,比如新闻、谣言、骚乱和传染病等的流传与传播等。

主反馈 使控制系统具有闭环控制机制的一种反馈。主反馈是将输出信号经转换和变换后反送到输入端以调节系统再输出过程的一种作用方式,是使系统实现按偏差控制(即按输出实际值和期望值的偏差进行控制)的保证。主反馈是反馈控制系统的主要反馈作用,除此以外的其他反馈如局部反馈等只是服务于局部性目的(如改善某些控制性能等)的附加反馈作用。

主反馈回路 亦称"主导回路"、"主反馈环"。简称"主回路"、"主环"。由多个反馈环组成的一个系统,在某个时间间隔内必有而且仅有一个反馈环决定着系统的行为,其他的反馈环则处于从属或停止活动的状态。随着时间的推移,主环的地位可能发生变化,原来的主环要让位于其他环,而自己则进入从属或关断的状态。但是并不排除已经脱离主环状态的环再次充当主环角色的可能性。研究主环的行为非常重要,因为它的行为就是系统的行为。

主回路 "主反馈回路"的简称。

主环 "主反馈回路"的简称。

主导回路 即"主反馈回路"。

主反馈环 即"主反馈回路"。

主导结构 全称"主导动态结构"。决定系统的整体行为模式与特性的系统内部整体动态结构与反馈机制。其构成的基础与核心是主导回路。在一段时间内,系统的行为模式由主导结构决定。系统的主导部分只能在与其他部分的相互作用中形成和存在。系统的行为的性质与模式是由主导结构与非主导结构共同作用的结果。此外,由于系统内某些非线性变量、敏感变量的变化以及干扰与涨落的影响,主导结构是动态变化的,其具体内容在系统整体结构新旧更迭的前后当然不同,而且即使在同一系统结构中,在一定的时空条件下,主导与非主导部分可以相互转化。

主导动态结构 "主导结构"的全称。

主辅回路耦合分析法 将复杂系统中众多的回路及其作用大小和回路极性划分为主要回路和辅助回路、正反馈和负反馈,并按系统子结构的特点加以耦合,成为若干基本类型的分析方法。主要用于分析系统结构与行为关系。是一种定性分析方法。如果是规模很大的系统问题,可与特征值分析等定量方法结合起来使用。

模 型

模型 对客观存在的事物及系统的抽象描述,用于揭示客观事物及系统的内部结构、关系与法则,并对系统或事物进行实验和预测。通常通过类比、抽象等手段将所研究的对象转换为易于考察的形式,从而深刻理解有显著影响的因素和关系、掌握系统或事物演变规律。一般分为数学模型、物理模型、计算机模型、概念模型或者前述模型的组合。

动态模型 系统状态变量的值随时间而变化的模型。用于描述系统从一种状态到另一种状态的变化过程。

模拟 亦称"仿真"。对客观事物及系统的模仿或仿制。通常借助于计算机模型来实现。对于客观事物,是将其模仿为更易于观察、测量、认识和理解的相似体。对于系统,是利用模型复现系统中发生的本质过程,并通过在模型上做实验的方法研究或分析该系统的性能。任何模拟都是建立在人们对模拟对象的认识、经验和

系统分析上的。以计算机为主要工具的模拟是模拟研究的主流。

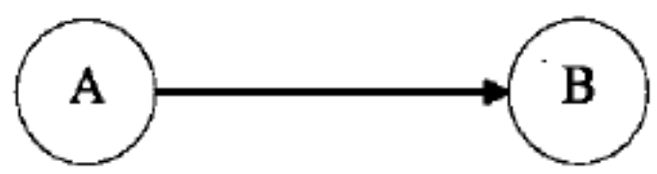
仿真 即“模拟”。

离散事件系统模拟 建立离散事件系统的实体流程图及相应的模拟模型，并形成计算机程序进行模拟实验。通常的步骤首先是分析系统的工作流程，用数量和逻辑的关系描述临时实体在系统中流动，并被永久实体处理、加工和服务的过程，建立实体流程图。然后将实体流程图转化为适于计算机处理的模拟模型，在计算机上进行模拟实验。这一过程一般通过专用的计算机模拟软件进行。仿真软件中一般还包括一套对模拟结果进行统计、分析的报告子程序。离散事件系统模拟的特点是：(1)离散事件系统仿真实验的目的是用大量抽样试验的统计结果来逼近总体分布的统计特征值，因而需要进行多次模拟运行。(2)离散事件系统模拟中，时间一般不按均匀步长推进，而是按“下一最早发生事件”的发生时间推进，称为“事件调度法”。

连续系统模拟 建立连续系统的数学模型并进行计算机模拟试验。连续系统数字仿真一般采用数字积分器——数值积分算法或离散相似算法，以获得较高的计算精度。常用的数值分析方法包括欧拉方法、龙格-库塔法等。

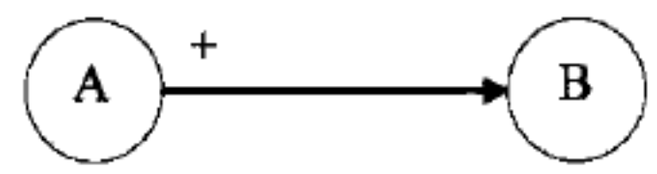
系统动力学模型 根据系统动力学理论和方法建立起来的计算机模拟模型。采用专用计算机模拟语言或软件，通过计算机模拟，描述行为随时间变化的系统。主要包括因果关系分析、流图和计算机程序三个步骤。首先要绘制因果回路图并且分析其中各反馈环的行为；然后将因果回路图转换为定量结构图(或流图)，再将流图绘制的结构变成可运算的计算机程序。通过计算机模拟运行，实现对象系统的模拟实验。其模型的本质是带时滞的一阶微分方程组。模型借助于图形描述，其中存量、流量、辅助变量等都具有明确的物理(经济)意义，是一种面向实际应用的模型，能够用于长期的、动态的、战略性的定量分析研究。

因果链 描述系统内的两要素 A 和 B 之间存在的因果关系的图示方法。通常可以用 A、B 之间的有向箭线表示。箭尾的要素 A 表示原因，箭头的要素 B 表示结果。其含义是：如果要素 A 发生变化，则要素 B 必定发生相应变化，即 A 变化引起 B 变化。因果链有两种，即正因果链(正链)和负因果链(负链)。



因果链示意图

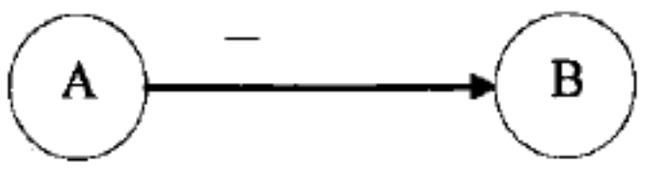
正链 即“正因果链”。其含义是如果变量 A 与变量 B 存在着因果关系，并且 A 变化引起的 B 的同向变化(即 A 增加引起 B 增加，A 减少引起 B 减少)，称 A、B 间具有正作用。可以在 A、B 间划上一个有向箭线，并标以正号“+”，称其为正链。例如，系统中有变量“年出生人数”与“人口总数”。显然前者引起后者的变化，前者是原因，后者是结果，并且是“+”作用。因此可以判定为正链。



正链示意图

正因果链 即“正链”。

负链 即“负因果链”。其含义是如果变量 A 与变量 B 间具有因果关系，并且 A 变化引起 B 的反向变化，称 A、B 间具有负作用，并在 A、B 间划一个有向箭线，标以符号“-”称其为负链。例如，系统中有“年死亡人数”和“人口总数”。前者的增长会引起后者的下降，可以判断“年死亡人数-人口总数”链为负链。



负链示意图

负因果链 即“负链”。

因果回路图 系统动力学模型的逻辑

构架。由系统的构成要素及要素间的作用链组成。因为因果回路图主要描述对象系统内的反馈关系，故又称其为“因果反馈图”，或“因果关系图”。绘制因果回路图，首先要合理地确定系统边界，其次要正确地绘制因果链，在此基础上找出反馈环，并对反馈环的行为作出分析。作为系统动力学建模步骤之一，因果回路图提供一个构架，定量模型就是在这种构架的基础上展开其结构描述的。因此，一个良好的因果回路图对系统动力学模型至关重要。

因果反馈图 即“因果回路图”。

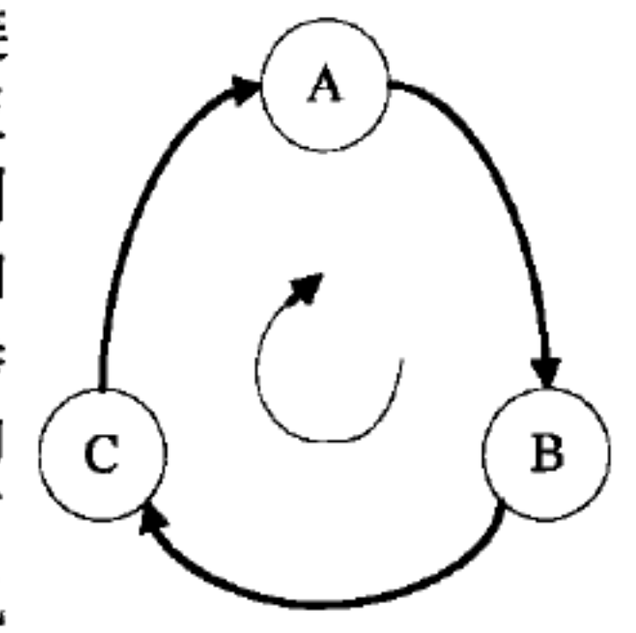
因果关系图 即“因果回路图”。

反馈 系统内同一单元或同一子块的输出与输入之间的关系。对整个系统而言，反馈则指系统输出与来自外部环境的输入的关系。反馈可以从单元或子块或系统的输出直接连接至其相应的输入，也可以经由媒介——其他单元、子块甚至其他系统实现。换言之，反馈就是信息的传输和回授的过程，即系统中一个量的变化，通过一系列因果关系重新影响到这个变量本身的过程。当把控制信息（即给定信息）作用于被控制对象后，再把对象所产生的反应、结果（实际信息）反送回来，与给定信息进行比较、判断，确定它与预期结果的差距，然后按照差距采取措施，以消除或减少差距。例如，空调设备为了维持室内的温度，需要由热敏器件组成的温度继电器与冷却（或加热）系统联合运行。由前者担负室内温度的检测，并与给定的期望室温加以比较，然后把信息馈送至控制器，使冷却（或加热）器的作用在最大与关停之间进行调节，实现控制室温的目的。其中温度继电器就是反馈器件，上述的信息馈送过程就是信息反馈作用。在现代控制技术中，基于反馈的控制被用于实现对控制系统的解耦、动态优化、自适应控制等更为复杂的设计要求。反馈过程同样包含在经济和社会系统中，商品市场中供求偏差对商品生产的调节就是一个典型例子。

正反馈 “负反馈”的对称。信号返回后增强系统功能作用的一种反馈。特点是能产生自身运动的加强过程，在此过程中运动所引起的后果将回授，使原来的趋势得以加强。从理论上说，它是一种无止境的增长性发散过程，是一种“滚雪球”效应，即行动的每一个结果都会放大并产生更大的行动。在采用正反馈的控制系统中，把反馈量在极性上取为与被控制量的期望值相同。正反馈能提高系统的增益系数和对频率的选择性，但不利于系统的稳定性。正反馈主要用于产生周期性振荡信号。在控制系统中一般不采用正反馈作为基本的控制方式。

负反馈 “正反馈”的对称。信号返回后减弱系统功能作用的一种反馈。特点是能自动寻求给定的目标，未达到（或者未趋近）目标时将不断作出响应。从理论上说，它是一种动态的收敛过程，即状态朝着某种边界或某个目标不断前进，并不断地缩小差距。在采用负反馈的控制系统中，把反馈量（如输出）取为与输出期望值在极性上相反。负反馈控制是自动控制中广为采用的基本控制方式。合理的负反馈控制，有利于提高系统的稳定性，改善输出的保真度，以及降低对系统参数变动的灵敏度。

反馈回路 亦称“反馈环”。由两个以上的因果链首尾相联形成的闭合回路。如图。当作用链首尾相联形成反馈环后，将无法判别最初的原因和最终的结果。参加某个反馈环的所有要素，构成了一种机制，这种机制具有独特的行为，环中的任一个



反馈回路示意图

要素的行为将受环中所有其他要素的制约，而每个要素的变化都影响环中的任一个其他要素。按照反馈环的行为不同，可划分为两大类：一类具有自强化行为，称之为“正反馈环”；另一类具有自收敛行为，称之为“负反馈环”，又称“寻的回路”。为了确定反馈环的行为，要首先确定反馈环的极性，可以取其中任何一个变量，如果增加一个增量，沿回路作用一周后，看对这个原始的变量是有增加作用还是有减少作用。有增加作用的回路是正反馈回路，有减少作用的回路是负反馈回路。这是最基本的检验方法。而因为链的极性仅有两种，所以亦可根据如下原则判别：反馈回路中的所有链如果都是正链或有偶数个负链，则该反馈回路必为正反馈回路；反馈回路中有奇数个负链，则该反馈路必为负反馈回路。

反馈环 即“反馈回路”。

自变量 释文见33页。

因变量 亦称“应变量”、“依变量”。释文见33页。

应变量 即“因变量”。

依变量 即“因变量”。

流图 使用流图符号绘制的系统动力学模型专用图形。系统动力学模型的重

流 图

要内容。由于流图严格地对应指定的差分方程组，所以流图是对象系统的定量模型，而因果回路图则是对象系统的定性（逻辑）模型。流图主要由流、积累、流率、辅助变量和若干函数等符号组成，形成对象系统的结构模型。系统动力学理论认为，作为研究对象的社会系统，从本质上来说缺乏数据，无论使用何种收集手段所得到的数据总是不完善的，仅仅使用数据产生行为的模型是不够的，社会系统模型应该是结构模型，即“结构主要地决定行为”，其表现形式就是流图。流图的核心内容是“反馈环”。因果回路图中的反馈环仅为一个构架，而流图中的反馈环不仅是图形关系，而且是由方程式描述的反馈结构。流图由若干特定符号所构成，包括流、积累变量、速率变量、辅助变量、函数、信息取出、初始值、源与汇等。流图仿效阀门与浴缸的关系把积累变量和速率变量描述如上图，突出积累过程与液体流动过程的类似性。图中的云状符号表示源与汇，两者都是抽象概念，代表输入与输出状态或称积累变量的一切物质，相对于有积累过程的真实系统，它们代表那些在系统界限以外的部分。以库存来说，库存量的多寡和生产与交货有关，云状符号表示库存货源与交货去向。

积累变量 亦称“存量”、“状态变量”。简称“积量”。反馈回路中表征系统状态的变量，指一段时间内所积累起来的数量。积量数值的大小，表示某一系统变量在某个指定时刻的状态。比如，民航候机厅内已受检待飞的旅客总数、某市的人口数。积量的一个重要特征是不可能引起自我的瞬时变化。判别积量和率量的标准在于，如果一个动态系统中的“活动”停止了，那些系统活动期内数量累积仍可观察的元素，一般都可以当作积量。这里的“活动”当作广义理解，可能是指物理的，生理的，经济的，社会的，甚至也指抽象的心理方面的活动（比如决策判断过程）。由于积量的现值是由前一观察期的积量加上观察期内率量的数值而决定，所以积量的现值与任何其他积量的数值（无论是现值或以前值）都不能有任何直接关系，两个积量彼此之间如有某种联系，必须通过某一个率量作为中介。

积量 “积累变量”的简称。

状态变量 即“积累变量”。

速率变量 亦称“流量”、“流率”。简称“率量”。反馈回路中引起积量变化的变量。率量数值的大小，表示这个积量变

化的快慢程度。比如,机场单位时间内受检客流的数量、某市每年的婴儿出生量。只有率量的作用才能引起积量的改变。一般两个率量之间亦不宜直接相连。

率量 “速率变量”的简称。

常量 在所考虑的时间内变化甚微或相对不变化的系统参数。对于那些变化甚微或虽然明显变化但根据模型目的而可以认为不变化的那些系统参数,都可以作为常量处理。

辅助变量 亦称“中间变量”、“转换变量”。把输入转换成输出的变量。这种转换既可能是物质的量,也可能是某种信息的量,其用处在于把复杂的逻辑关系分解成许多可以操作的部分。辅助变量在转换过程中不会被积累,所以每一轮新的计算时它不具有历史的记忆性。在系统动力学模型中,决策过程可能非常复杂,因此决策函数必须用相应的复杂结构来描述,给运算处理上带来不便。同时模型需要进行许多中间处理以展现其结构的层次性及描述细节。因而辅助变量在系统动力学模型中充当着重要角色,是使用最多的变量。它可能扮演四种不同的角色,即仅与积累变量相关,或仅与速率变量相关,或与积累变量和速率变量同时相关,或仅仅作为外部的输入。

中间变量 即“辅助变量”。

转换变量 即“辅助变量”。

外生变量 系统边界以外对系统发生作用或产生影响的环境因素,表明加在系统上的外部条件。外生变量也可以是政策变量。

表函数 系统动力学程序中的用户自定义函数。通常用图表的方式来表示。一般用于反映两个变量之间特殊的非线性关系。表函数在系统动力学建模中的应用非常普遍,因为社会经济系统中的许多变量之间都存在复杂的非线性关系,只能通过作图的办法加以描述。表函数中函数关系的确立一般应有充分的理由,否则会影响整个模型的可信性。

延迟函数 一阶或高阶延迟过程的函数表示形式。如一阶物质延迟函数、三阶信息延迟函数等。用延迟函数表达延迟过程可以使系统动力学的流图更加简洁,也可以使建模者更方便地描述输入变量和输出变量之间的延迟关系。

模型检验 确定模型的正确性、有效性和可信性的研究与测试过程。一般包括两个方面:一是验证所建模型即是建模者构想中的模型;二是验证所建模型能够反映真实系统的行为特征。有时特指前一种检验。可以分为四类情况:(1)模型结构适合性检验:量纲一致性、方程式极端条件检验、模型界限是否合适。(2)模型行为适合性检验:参数灵敏度、结构灵敏度。(3)模型结构与实际系统一致性检验:外观检验、参数含义及其数值。(4)模型行为与实际系统一致性检验:模型行为是否能重现参考模式、模型的极端行为、极端条件下的模拟、统计学方法的检验。以上各类检验需要综合加以运用。有观点认为模型与实际系统的一致性是不可能被最终证实的,任何检验只能考察模型的有限方面。

模型验证 检验模型与实际系统一致性。参见“模型检验”。

信度 测试结果的前后一致性程度。反映模型的可靠性和稳定性。在相同条件下,多次测试的结果之间相差较小,则说明信度较高。效度与信度的关系非常密切。效度是对测试结果准确性的估计,信度是对测试的一致程度的估计。信度是效度的必要条件,但不是效度的充分条件。没有信度就不可能有效度,但有了信度不一定有效度。见“效度”。

效度 模型与原型之间的评价,模型与客观现实符合的程度。不仅指统计学上的样本参数对母体参数估计可置信赖的程度,而且指整个模型的结构、模型的行为和产生的策略是否可以信赖。20 世纪

70年代,关于这类问题的研究统称为系统动力学建模的效度。1980年美国学者福瑞斯特(Jay Wright Forrester,1918—)与圣吉(Peter Michael Senge,1947—)发表题为《系统动力学模型及其构成信度测试方法》,认为并不是某种单一的测试就能使系统动力学模型发生"效度"的,而需要广泛地测验模型,使它在各种可能的渠道上构成信度。

灵敏度 系统动力学模型对微小改变的敏感性。从不同的观察角度可划分为数值灵敏度、行为灵敏度和政策灵敏度。数值灵敏度是指当参数或结构变动时导致模拟计算结果在数值上的变化。行为灵敏度指当变动参数或更改方程式时,模型行为的变化程度。政策灵敏度是指模型在合理的范围变动时,由模型获得的政策结论是否改变。如果模型的行为对于参数在合理范围内的变动的反应过于敏感(即强壮性差),则不同政策评价的可靠性较差。如以政策分析为主要目的,则可以在一定程度上忽略模型的数值灵敏度和行为灵敏度。

数值灵敏度 见"灵敏度"。

行为灵敏度 见"灵敏度"。

政策灵敏度 见"灵敏度"。

灵敏度分析 用于研究一个系统的状态或输出变化对系统参数或周围条件变化的敏感程度的分析方法。在最优化分析中常用于研究原始数据不准确或初始值发生变化时最优解的稳定性。通过灵敏度分析还可以决定哪些参数对系统影响较大。在系统评价中,利用灵敏度分析可以确定评价条件和参数发生变化时备选方案的价值是否会发生变化或变化多少,因此是模型检验的必要环节。灵敏度分析能定量地测定模型对变动参数、结构的行为灵敏度与政策灵敏度之高低,进而判断模型强壮性之优劣。若模型具有高灵敏度,则有三种对策:(1)若模型结论与某参数有关,高灵敏度表明该参数或表函数易引起异议,应仔细加以估计。(2)部分地或总体地改写模型方程式,可能包含把某一常数改为可形成新反馈结构的变量,把某一表函数代之以含有一个或多个状态与变化率的反馈结构,使模型的结构更细致准确地反映实际系统结构。(3)高灵敏度可能预示着实际系统中存在一个相应的敏感点,若在此施加作用力或干扰将对系统产生重要的影响。

参数校正 找出使模型产生的行为曲线最符合客观现实的模型参数值。模型的参数(例如初始值、延迟常数、表函数和常数)应该与现实生活中观测所得的实际数值相比较。有些参数只要在概念上与现实系统的某些元素相匹配即可。对于长期分析来说,大多数参数都趋于变化而很少有维持常值的可能,因此需要掌握的是参数区间而不是某一个精确的数量。系统动力学模型对参数的变动一般是不敏感的,尤其是对于那些寻找目标的负反馈结构。因此需要找出系统行为对其变化敏感的关键参数。这些参数通常可以在正反馈环内部、延迟方面或某些正、负反馈环交叉的部分找到。模型有效性检验中一个重要的方面是把模型行为与实际世界中采集到的时间序列数据进行比较。人工调整模型参数以适应真实世界的数据和获得更好的模拟结果是一种可行的方案,但对于一个有许多参数的复杂模型,则是一项耗时工作,可利用各种建模软件的最优化功能自动完成这一任务。

现实性检验 检验模型是否与实际相一致的方法。模型验证的一种手段。这类检验可能是显式的,例如在不同的假定下对模型行为和子模型行为的测试;也可能是隐式的,即基于用户个人对模型和建模过程理解的思考和分析。现实性检验的实质是由建模者提供为保证模型有效性而需要满足的条件(例如现实性检验方程式),并根据这些条件进行模型测试。

DYNAMO 系统动力学专用的计算机

语言，为英语 Dynamic Model（动态模型）的缩写。由 Pugh－Roberts 公司等开发。其版本有可用于大型计算机进行建模的 DYNAMO II、III、IV 等，具有自定义 MACRO、阵列式描述以及处理特高阶数模型的能力；用于小型机的是缩小了的 DYNAMO II，称为 mini DYNAMO；用于微机的有 micro DYNAMO。使用 DYNAMO 语言可以方便地将系统动力学的仿真模型（即系统的流图和构造方程式）转换为仿真程序。用 DYNAMO 写成的反馈系统模型经计算机模拟，可得到随时间连续变化的系统图像。换言之，模型描述系统的机构并模拟系统的功能与行为。在 DYNAMO 语言中，变量用字符串表示，并可由用户自行定义。仿真过程在相等的时间间隔上进行，间隔的大小可由用户选择。时间的分段用在变量名的后面加词尾符号 J、K、L、JK、KL 的方法来实现。DYNAMO 程序中有两类语句，即模型描述语句和控制语句。模型描述语句有 8 种，每种均以第一列的一个特定字母为标识，指明该语句描述的变量类型，然后空一格书写变量方程。变量方程由变量名、时间下标、运算符号、各种标准函数、宏函数和常数组成。DYNAMO 中提供了阶跃、采样、平滑、延迟和表格等各类函数。控制语句有 11 种，用来控制仿真运行，如规定仿真过程的步长及输出报告的内容和格式等。使用 DYNAMO 语言处理模型虽简单易行，但受语言能力限制，可视性差，随着计算机的不断普及和功能的不断增强，已基本退出历史舞台。

PD Plus 英语全称 Professional DYNAMO Plus。一种较完整的建模、分析与模拟的软件系统。用于个人计算机的专用 DYNAMO 语言，不仅具备 DYNAMO IV 的模拟功能，还包括模型开发于排错、模型的文件编辑等功能。随着非编程类的系统动力学专用软件的出现，现已很少使用。

STELLA 系统动力学模拟软件之一。由 isee systems 公司开发。主要用于教学和研究的系统思考软件。1984 年最初开发，应用于 Macintosh 系统上。STELLA 软件提供了一个图形化的界面以支持系统建模，还提供了一系列的工具帮助用户建立流图。方程式可以直接在流图上输入，操作简便，易学易用。最初只能在高级研究室里做的动态模拟模型，现已可以在中学生课堂上完成。1989 年美国教育试验服务中心组建“系统思想和课程创新网计划”，即为几十个美国中学的系统动力学提供整套 STELLA 软件服务。在美国和德国的某些中学，以 STELLA 软件用以物理教学。

iThink 系统动力学模拟软件之一。由 isee systems 公司开发。主要用于商业决策的系统思考软件。iThink 能通过创建现实商业流程的系统动力学模型来帮助商业团队决策，指出某项政策改变的影响，以及提供避免非预想后果的机会，降低政策改变和流程更改所带来的风险，发现改进商业运作的关键因素，提供“如果……则……”的决策支持，在不同的职能团队中建立共同语言。iThink 模型可以起到“战略实验室”的作用。

Vensim 系统动力学模拟软件之一。由美国 Ventana Systems 公司开发。是一个集成的系统动力学建模环境，用于建立和分析动态反馈模型。模型可以在图形界面下建立，也可以通过文本编辑器建立。Vensim 的特性包括动力函数、数组、蒙特卡洛灵敏度分析、最优化、原因追溯、现实性检验、数据控制、应用程序接口等。Vensim 软件系列包括个人版、标准版、专业版和 Vensim 决策支持系统，分别对应于不同用户的需要。Vensim 能运行达数千个方程的大模型。

Powersim 系统动力学模拟软件之一。由挪威 Powersim Software 公司开发。20 世纪 80 年代中期，挪威政府资助了一个利用系统动力学模型改进高中教学质

量的研究。由此诞生了一个主要针对教学目的而开发的面向对象系统——Mosaic。Powersim 是后来在 Mosaic 基础上开发的应用于 Windows 操作系统的模拟软件，能够帮助进行互动博弈和学习。运用 Powersim，能够使用户在分析风险的同时进行模型优化，图形化的界面建模语言简单易用，与 Microsoft Excel、SAP SEMBPS 等软件进行交互，提供图形、图表、按钮、滑动框等的结果显示控件，建立由超链接、书签、图片、分页框组成的用户界面，还能运用内置的风险评估功能进行灵敏度分析。

人口模型 一类描述一国或地区人口总量和结构变动规律的系统动力学模型。总人口和出生人口数形成一个正反馈回路，它决定总人口的增长。总人口与死亡人数构成一个负反馈回路，它决定总人口的减少。整个人口系统由这正、负反馈回路耦合而成。总人口的增长趋势取决于这两个反馈回路的相互作用结果（强度差）。如何制定人口政策、制定适度人口和合理人口结构对策，可以在模型上做实验，控制与调整总人口出生率和总人口死亡率。较复杂的人口动态系统引入了多个年龄组，从而形成多个反馈回路的耦合，与实际更为接近。中国的系统动力学人口模型建立于1981 年，其阶数达70 多，方程数近 900 个。模型中拥有 66 个年龄组，死亡率因年龄而异，是期望寿命的函数；并把工业产出、劳务产出、食物产量引入为模型中的外生变量。该模型可用于研究人口发展的动态特性、人口变化总趋势、人口年龄结构、主劳动力与老年人比例的动态变化、生育率、死亡率的动态变化、人口问题对社会经济发展近期与远期的影响、人口控制政策的模拟实验与制订等。该模型具有一定的通用性。

城市模型 一类分析研究区域与城市社会、经济、科技与生态问题的模型。城市动力学模型最早由美国学者福瑞斯特（Jay Wright Forrester，1918— ）建立于1968 年，是世界上第一个把复杂的城市社会经济系统作为一个整体加以描述的定量模型。它揭示了西方城市发生、发展、衰退、复苏到停滞的生命周期的内在机制，从城市内部结构和实施的政策中去寻找西方城市动态行为模式的成因。西方城市的生命周期为 200 ~ 250 年，从几乎空地开始，其经济经 30 ~ 50 年打下坚实基础，到 100 ~ 130 年时为高速发展期，在 130 ~ 150 年期间为成熟、巅峰期；然后衰退，在第 170 年左右为波谷，随后为约 25 年的复苏期，最终进入停滞阶段。这一行为模式为西方中、大城市共有，具有极强的通用性。该模型阶数近 20，有效方程为 150 个，是一个小模型。城市模型的结构包括：(1) 城市系统的边界。任务是尽可能反映出城市系统发展进程的各个方面。城市系统由三个子系统组成：产业（企业活动）部门、住宅和人口。(2) 外部环境。外部环境能够作用于城市系统，但影响并不显著。(3) 相对的魅力。城市地区的魅力对于它的本性或对于其他城市是怎样发生了变化，产业活动和人口在地区集中的原因是什么。城市模型仿真的结果包括：(1) 城市的成长与停滞。在停滞阶段，迁入出城市的人口达到平衡，建筑物拆除量同建筑量也达到平衡。(2) 改善城市行政规划的缺点，包括就业规划、职业教育规划、财政补助规划、低价住宅建设规划。(3) 城市的复兴。包括就业者住宅的建设、高价住宅建设、新企业建设、衰退企业消除、贫民区房屋拆除、刺激产业活动等。

能源模型 一类分析一国或地区能源开发和使用以及与经济增长相关关系的系统动力学模型。具有代表性的能源模型有三个，均建立于 1981—1983 年间：(1) 大规模的美国能源模型（SDEEM），这是一个能源、经济模型，以对美国经济的描述为基础，揭示了新旧能源更迭过程所导致的美国经济脆弱性的内在动态机制，

并对种种能源政策对中、长期宏观经济的作用和影响做了详尽估计。模型阶数约200,方程数约为3 000个。(2)中规模的印度能源模型,可用于分析研究能源发展与经济增长的关系,在研究发展中国家的能源问题上具有典型和通用性。这些能源问题包括:在总量上能源供求关系和相互影响;整个能源、经济系统对国际能源情况变动可能产生的反应;不同类型能源所具相对比例的变动分析;非商品化能源的发展与影响;税收与补贴政策对不同类型发展的影响;能源建设的较长时滞对能源政策有效性的影响;此外,还可用来检验历史上重大能源事件(如能源危机)对一国宏观经济的冲击影响。该模型包含生产、能源需求分配、消费和外贸四大分块,以及由煤、石油、水力、再生能源子块组成的能源分块。模型阶数约为60,方程数近700个。(3)简化的美国能源模型,主要功能类似SDEEM,但对经济与能源部门的描述大为简化,将之粗略地分为生产与能源子块,固定资产也只划分成能源与非能源两类;此外,在模型中还有居民消费子块。虽然是简化模型,它仍然采用柯布-道格拉斯生产函数描述经济的生产潜力,并考虑了积累与消费的关系,劳动力、资产、技术、资金和能源等变量的相互作用与影响。模型的阶数约为15,方程数低于200个。

国家模型 一类描述一国经济与社会发展的系统动力学模型。分大、中、小3个类型。大者阶数高于75,方程数大于1 500个;中者阶数为20~75,方程数为500~1 500个;小者阶数低于20,方程数小于500个。属于大型的有美国系统动力学国家模型,中型的有中国系统动力学国家模型,小型的如简化的经济长波模型等。

美国系统动力学国家模型 一种国家模型。美国马萨诸塞理工学院系统动力学小组研究建立。建立的目的在于:一是更深刻地理解美国全国经济系统的行为,弄清政府决策的作用机理;二是力图设计出各种具体的国家政策,模型所要探讨的政策及问题包括通货膨胀、货币和财政政策以及经济增长等几个方面。这一模型可以描述美国200年(1850—2050)社会经济的发展过程,可用于长短期社会经济政策模拟和系统行为的评估。模型由政府子块、财政子块、家庭子块、劳动力子块、消费品与服务子块和生产资料子块等6大部分组成。动力学方程最初采用DYNAMO III编写,状态变量数约为200个,方程组41个,方程总数近3 000个(到1993年底精简至2 500个);模型阶数略高于200。美国国家模型关注于系统中产生经济动力学行为的反馈回路,具有非平衡的动力学性质。模型中表现出来的振荡行为,如商业周期和经济长波等是经济系统内部的结构特性,振荡的行为模式是由系统中各种延迟因素造成的。美国国家模型模拟主要结果可以归纳成商业周期(4~7年)、库兹涅茨周期(15~25年)、西方国家经济长波(50~60年)、通货膨胀、菲利普曲线和停滞膨胀六个方面。模型所包含的能够反映短期或长期系统行为的动力学结构同样也适用于描述系统各发达国家的情况,具有普遍意义,标志着系统动力学理论研究和应用研究的新的发展阶段。

中国系统动力学国家模型 一种国家模型。由上海机械学院(今上海理工大学)系统动力学研究组研究建立。中国国家模型主要研究的问题包括:社会、经济、生态环境和资源在总体上的相互影响与相互制约关系;人口、科技、教育、能源、污染与交通运输诸因素之间的关系以及它们对国民经济发展的作用和影响;工农业之间的关系;积累与消费的关系及其对国民经济发展的影响;社会总产值与国民收入的增长速度;人口目标、年龄结构和人口对社会经济的影响;农村人口的城市化

和新旧能源的更迭。该模型是一个典型的发展中国家的国家模型，由人口、非农业生产能力、资本积累、国民收入及其分配、消费品生产、生产资料生产、农业生产能力、能源、交通运输、科技、教育和污染等12个子块组成，其阶数约70，方程数约1000个，属于中等规模的模型。其研究问题的基本方式有三大类，即问题的因果分析、模型的结构研究和系统的政策分析。研究结果表明：中国经济发展的主要动力因素可归纳成劳动力、资产积累、科技水平和教育水平等4大方面因素；近远期阻碍因素主要来自人口过多、能源短缺、交通运输能力不足、资金紧张和污染严重等方面；为更加合理地制定中国长远经济发展战略，提出了包括控制人口、解决交通问题、吸引外资克服资金不足和鼓励引进先进技术等有益的建议。

企业动力学 将系统动力学方法应用于企业管理研究而形成的理论和方法。名称来源于美国学者斯特曼(John David Sterman)2000年出版的《企业动力学》一书。理论源自于美国学者福瑞斯特(Jay Wright Forrester，1918—)20世纪60年代所进行的工业动力学研究。企业动力学的应用领域包括供应链管理、人力资源管理、商业周期研究、企业成长研究、企业决策分析等。

企业系统动力学模型 一类描述企业各部门之间相互联系及其动态变化过程的系统动力学模型。美国学者福瑞斯特(Jay Wright Forrester，1918—)在其1961年发表的《工业动力学》中记述了一个著名的案例——电子零件工业的企业系统动力学模型，它是最早的企业通用模型。该模型首次把一个企业内部各组成部分真正作为一个相互关联相互作用的整体，加以进行定量研究。模型包含生产加工、原料定货、原料与成品库存、劳动力、顾客订货、广告、财务等9个子块；模型阶数为25，有效方程数约150个。福瑞斯特从系统的高度考察系统内信息的收集与传输及传输延迟，通过组织理论研究了企业系统的组织结构与机制，最终建立了计算机模型。基于这一模型，企业的发展状态、限制与激励企业发展的诸要素、企业的外部政策环境、企业的决策点均清晰可见。通过对企业发展行为的研究，可寻求并反复模拟各种企业政策对企业长期发展的作用，模拟企业在各种政策下的发展状况。

供应链系统动力学模型 一类描述供应链动态行为特征的系统动力学模型。早期的研究可以追溯到美国学者福瑞斯特(Jay Wright Forrester，1918—)在《工业动力学》中对企业间供求关系的分析，在这一研究中福瑞斯特首次描述了供应链上下游企业间的需求放大现象。该现象后被称为“牛鞭效应”。典型的供应链模型以斯特曼(John David Sterman)1989年发表在《管理科学》(Management Science)杂志上的模型较有代表性。该模型以啤酒游戏为原型，构建系统动力学模型对人们在啤酒游戏中的行为进行了解释。该模型对描述供应链结构具有一定的通用性。

啤酒游戏 1960年代，由美国马萨诸塞理工学院斯隆(Sloan)管理学院发明的一种角色模拟游戏。游戏分组进行，每组要扮演多种角色。从产配销的上游到下游体系依序为：啤酒制造商、啤酒批发商、零售商。每次游戏一般要完成40个回合(对应一年中的40周)的运行。每个扮演角色的同学在每回合中要模拟完成如下6个阶段的工作：(1)运输啤酒。从上游接收啤酒并放到自己的库存中(工厂则放到制成品库存中)。(2)定单到达。阅读从下游收到的定单，将定单上的项目记录在表上。(3)从现有库存中提货满足客户需求。若库存不足，未完成的定单就变成缺货定单，要求在库存允许的时候补发。如果有足够库存，则必须完成所有收到的定

单以及所有缺货的定单。(4)记录期末库存或缺货量。期末缺货量 = 期初缺货量 + 收到的定单 - 本周发送的啤酒量。(5)寄出上周的定单。将上周的定单需求转移到供应商的定单接收盒,模拟一周时间的过去(工厂则根据生产需求从原材料库存中予以供应)。(6)发出定单并做好记录。游戏的目的在于将整个渠道的总库存和延迟定货的成本最小化,由此即可看出哪个小组最具有成本优势和竞争力。游戏中,从每个环节到下游都会有两个星期的运输延迟。同样,每一个环节在处理上游的定单时也会有延时。工厂根据"生产需求"安排生产,在接受定单后三个星期才能生产出满足需求的啤酒。这些因素对游戏有重要影响。信息延迟与物质延迟使每次决策都要考虑到三周乃至四周的物流供应情况,本周的一些微小定单误差,经过数周的累积,会在未来几周内逐渐放大。游戏中会出现整个供应链中大范围缺货或者大范围库存的情况。游戏中设定的信息延迟和战略联盟两种游戏参数增加了整个游戏的复杂性和对比性,更近似地模拟了现实情况。这个游戏揭示了系统思考的"结构影响行为"的原理。

系统思考

系统工程 一种组织管理系统的规划、研究、设计、制造、试验和使用的科学方法及统筹全局、综合协调的科学技术。其研究领域是自然科学、社会科学与工程技术相互交叉与综合的应用领域,核心问题是组织管理与决策。从应用角度看,涉及到各个方面、各个层次的各类系统。从系统整体出发,综合运用有关科学理论与方法,以计算机为工具进行系统结构与功能分析,包括系统建模、仿真、分析、优化、评价和决策,以求得最好的或满意的系统方案并付诸实施。系统论、控制论、信息论、运筹学等为系统工程提供了思想理论基础和方法,数学和计算机技术为系统工程提供了定量化的技术和手段。系统工程的特点包括:(1)跨越多个学科领域的方法性学科,不以某一专门的技术领域为研究对象。(2)横跨自然科学与社会科学的综合性的学科,不仅涉及科学技术,而且涉及经济、社会、心理等因素。(3)综合运用各学科的最新成果,定性与定量分析相结合,研究系统的整体与部分、系统与环境之间的关系与协调,目标是实现系统的整体最优。

决策分析 合理地分析含有不确定性因素的决策问题时采用的系统分析方法。目的在于改善决策效果。一般包含以下几个部分:(1)构造问题。明确所要解决问题的性质、范围、背景、历史,一组适当的目标,一组行动的备选方案,对目标的有效性量度,各备选方案能够达到目标的程度,以及关于样本信息的收集、整理、并构造出适当的模型或提供方法。(2)确定各备选方案的可能结果之似然性。通常,用概率方法将备选方案有关的不确定因素量化,给出每一特定决策所产生的可能结果的概率分布。(3)根据各个可能结果的效用以确定他们的偏好,如存在多种关于有效性的量度,则应在它们之间进行加权平衡。(4)将前三步所得信息进行合理综合,找出最优或满意的备选方案,同时进行灵敏度分析,找出稳定的满意方案。上述决策分析的理论虽然未提供如何具体行动的方法,但它为决策者制定含有重要的主观因素的复杂决策提供一种工具,告诉决策者如何更好地使(客观)判断与(主观)偏好相吻合。近代决策分析的基础是主观概率与效用理论。

政策实验室 在实际系统的模型上进行各种各样的实验。具有成本低、速度快、精度高、选择性强、安全、可靠、方便等特点,并能充分利用已有的成熟经验和只

是对系统进行各种优化处理和灵敏度分析。由于用系统动力学方法的一个显著特点,就是从系统内部的微观结构入手,建立起规范的模型,并结合计算机模拟技术分析和研究系统结构、功能与动态行为之间的内在关系,最终找出解决问题的有效对策和方法。故系统动力学模拟被广泛地誉为实际系统的"政策实验室"。用模型代理实际系统进行实验包括两个主要过程:(1)从实际系统抽象成系统模型,这一步骤由系统构模过程来完成;(2)模型的实验和求解,这一步骤由系统模拟过程来完成。模拟得到的优化结果反过来作用于实际系统和系统模型,使它们在理想的环境和状态下运行。政策实验室的主要用途包括:(1)现行政策的分析。为防范政策实施中的失误,应该借助系统动力学模型进行跟踪研究与及时报警,保障政策的持续成功实施。(2)政策实验。在比计划的时间跨度大得多的时间范围对若干可能的政策方案进行仿真实验,并选择满意的方案,按政策实验提供的信息提出新计划的内容。(3)体制实验。体制即结构,十分适合用系统动力学模型处理,为体制变革提供依据。

学习型组织理论 由美国学者圣吉(Peter Michael Senge,1947—)在20世纪80年代初,汇集多名杰出企业家,以他的老师、系统动力学创始人福瑞斯特(Jay Wright Forrester,1918—)1965年一篇论文《企业的新设计》(A New Corporate Design)的构想为基础,融合了其他的理论、方法与工具,发展而出的一种企业组织理论。简言之,学习型组织是一种有机的、高度柔性的、扁平化的、符合人性的、能持续发展的、具有持续学习的能力的组织。成为学习型组织的途径有五种,即为自我超越、改善心智模式、建立共同愿景、团体学习、系统思考(即五项修炼),其中以系统思考为核心。系统思考的基本方法和理论基础是系统动力学,但是系统思考更强调通过系统基模进行定性分析。因此学习型组织理论是系统动力学方法在组织管理领域的成功运用。

自我超越 美国学者圣吉(Peter Michael Senge,1947—)提出五项修炼的第一项修炼。学习不断理清并加深个人的真正愿望,集中精力,培养耐心,并客观地观察现实。学习型组织的精神基础。精熟"自我超越"的人,能够不断实现他们内心深处最想实现的愿望,他们对生命的态度就如同艺术家对艺术作品一般,全心投入、不断创造和超越,是一种真正的终身"学习"。组织整体对于学习的意愿与能力,植根于个别成员对于学习的意愿与能力。此项修炼兼容并蓄了东方和西方的精神传统。

第一项修炼 见"自我超越"。

心智模式 美国学者圣吉(Peter Michael Senge,1947—)提出五项修炼的第二项修炼。根深蒂固于个人心中,影响人们如何了解这个世界以及如何采取行动的许多假设、成见,或甚至是图像、印象。人们通常不易察觉自己的心智模式,以及它对行为的影响。例如,对于常说笑话的人,人们可能认为他乐观豁达;对于不修边幅的人,人们可能觉得他不在乎别人的想法。在管理的许多决策模式中,决定什么可以做或不可以做,也常是一种根深蒂固的心智模式。如果你无法掌握市场的契机和推行组织中的变革,很可能是因为它们与人们心中隐藏的、强而有力的心智模式相抵触。

第二项修炼 见"心智模式"。

共同愿景 美国学者圣吉(Peter Michael Senge,1947—)提出五项修炼的第三项修炼。组织中所有成员的共同愿望、理想或目标,并且这种愿望、理想或目标表现为具体生动的景象。它来源于成员个人的愿景而又高于个人愿景。建立在共同价值观基础上的、对组织发展的共同愿望,并且这个愿望不是被命令的,而是

全体成员发自内心想要争取、追求的，它使不同个性的人聚在一起，朝着共同的目标前进。包含有下列各项要素：(1)愿景，即人们想要的未来图像。(2)价值观，即人们如何到达自己的目的地。(3)目的和使命，即组织存在的理由。(4)目标，即人们期望短期内达到的里程碑。“共同愿景”的概念与“理想”相似，但又与理想不同：理想大多指向未来理想，同“共同愿景”相比更抽象，“共同愿景”描述的是现在。

第三项修炼 见“共同愿景”。

团体学习 美国学者圣吉(Peter Michael Senge，1947—)提出五项修炼的第四项修炼。处于组织中不同层次、不同部门的成员都处于一种相互交往、相互学习的状态之中。由于团体的智慧总是要大于个人的智慧，因而团体学习能够比个体学习产生更为出色的成果，并且团体中的个人成长速度也比其他的学习方式为快。团体学习之所以非常重要，是因为在现代组织中，学习的基本单位是团体而不是个人。除非团体能够学习，组织便也无法学习。团体学习的修炼从“深度汇谈”开始，即一个团体的所有成员，摊出心中的假设，而进入真正一起思考的能力。

第四项修炼 见“团体学习”。

系统思考 美国学者圣吉(Peter Michael Senge，1947—)提出五项修炼的第五项修炼。一种分析综合系统内外反馈信息、非线性特性和时滞影响的整体动态思想方法。它是分析研究和解决处理社会经济等复杂系统问题的一种系统方法架构，其理论基础是系统动力学，并从系统动力学理论中继承了如下观点：(1)系统结构主要地决定系统的行为。(2)系统内部的决策与行动将产生反馈作用，直接或经延迟影响系统的行为，甚至改变自身结构。(3)系统基模是系统结构的简化和抽象，通过对系统基模的思考可以定性地分析系统未来变化的行为特征。系统思考的突出作用有二：一是指导人们了解和掌握复杂系统的动力学特性、运行机制，进而确定政策杠杆及其作用点；二是为创立学习型组织提供了指导思想、原则和技巧，为进行组织学习提供了共性结构、子系统共性结构、系统基模等，是十分便捷高效的分析和模拟的工具。

第五项修炼 见“系统思考”。

公司治理

公司治理理论

公司治理 通过一套包括正式或非正式的、内部或外部的制度或机制来协调公司与所有利益相关者之间的关系，以保证公司决策的科学化，从而维护公司各方面的利益。狭义的公司治理，是指所有者，主要是股东对经营者的一种监督与制衡机制，目标是保证股东利益的最大化，防止经营者对所有者利益的背离。广义的公司治理涉及到广泛的利益相关者，包括股东、债权人、供应商、雇员、政府和社区等与公司有利益关系的集团。

公司 企业组织形式之一。指依法成立，从事经营活动、自负盈亏的法人企业。在公司法中，公司是指依照公司法在本国境内设立的有限责任公司和股份有限公司。有限责任公司是指，股东以出资额为限对公司承担责任，公司以其全部资产对公司的债务承担责任。股份有限公司是指，其全部资本分为等额股份，股东以其所持股份为限对公司承担责任，公司以其全部资产对公司的债务承担责任。

有限责任公司 亦称“有限公司”。指依照公司法的有关规定设立的，股东以其出资额为限对公司承担责任，公司以其全部资产对公司的债务承担责任的企业法人。是现代企业制度的标志。其与业主制或合伙制的根本区别在于，有限责任公司是法人，而非自然人的企业形式，在法律上具有独立人格。主要特征：企业是独立于出资的自然人形式的经济、法律实体；公司的治理结构由股东会、董事会、高级经理人员以及其他利益相关者组成；公司的存在具有永续性；股东依据股份承担有限责任；股份可以自由转让等。

有限公司 即“有限责任公司”。

股份有限公司 指依照公司法的有关规定设立的股东以其所持股份为限对公司承担责任，公司以其全部资产对公司的债务承担责任的企业法人。产生于17世纪初期的欧洲；19世纪后半期广泛流行于许多国家。股份有限公司的资本分为若干等额的股份，由股东按股认缴，取得股票。股东有权按所持股票取得股息；对公司所负责任以其股份金额为限。股东大会是公司的最高权力机构，由大会选出董事会领导公司的一切活动。

财产 金钱、财物及民事权利义务的总和。按所有权，可分为国家财产、集体财产和个人财产，或国有财产、公有财产和私有财产。按具体形式可分为有形财产（如金钱、财物等）和无形财产（如知识产权等）。按民事权利义务关系，可分为积极财产（如知识产权、债权等）和消极财产（如债务）。财产所有人在法律规定的范围内，对其财产享有占有、使用、收益、处分等权利。

产权 法律上确认的经济主体对自身所拥有的财产的权利，也是人们在交易活动中使自己或他人在经济利益上受益或受损的权利。是一定的所有制关系在法律上的表现。分两层含义：(1)原始产权，即出资者的所有权，包括出资者依法对自己的财产享有占有、使用、收益、处分的权利，反映资产的最终归属关系。(2)法人

产权，即法人财产权，指资产经营者（企业法人）根据资产所有者的授予和委托，对经营管理的资产占有、使用及依法处分的权利。法人产权亦称“委托产权”，由原始产权派生，实质是资产的经营权。产权的本质内涵包括：(1)具有排他性；(2)具有界定受益、受损的功能；(3)具有对外部性内在化的激励功能；(4)反映了人与人之间的关系；(5)是由社会强制实施的权利。

占有权 指占有某物或某财产的权利。即在事实上或法律上控制某物或某财产的权利。是所有权最重要的权能之一，是行使所有权的基础，也是实现资产使用权和处分权的前提。在通常情况下，资产为所有人占有，即占有权与所有权合一；在特定条件下，占有权也可与所有权分离，形成为非所有人享有的独立的权利，如借用、租赁等。非所有人对财产的占有又可分为合法占有和非法占有。

支配权 权利人可以直接支配其标的物而具有的排他性的民事权利。该权利的积极作用：可直接支配其标的物，而无需他人行为的介入；消极作用：可禁止他人妨碍其分配，而具有排他性。物权、准物权、知识产权、人格权及身份权均属支配权。

使用权 按照财产的性能和用途加以利用的权利。使用权可分为所有人的使用权和非所有人的使用权，非所有人的使用权又可分为合法使用权和非法使用权。非所有人必须依照法律规定或与当事人的约定来行使使用权，否则就是非法使用，应承担法律责任。

私有产权 私人对其所有的财产享有的全面、一般的支配权。包括自由地使用、收益和处分等。拥有全部产权的人称为“单一持有者”。私有产权也可以由两个或多个人拥有，比如地主和佃农。单纯的市场交易是以产权的私人所有为基础的。有些国家法律规定私有财产权为天赋人权，神圣不可侵犯，凡法律没有禁止的财产以及权利都归私人所有，行使私有财产不受任何他人和公权力的侵犯。20世纪后，这种财产权观念已发生变化，认为社会是普遍联系的，为了全社会的利益必须有效地利用财富，放任个人基于自己一人的意志任意支配财产就割断了社会固有的联系，所以私人财产权同时附有社会义务，行使私有财产不得对他人和社会整体造成危害，特别是应对天然资源和垄断企业的私有财产权等加以适当限制。

共有产权 某个人对一种资源行使某种权利时，并不排斥他人对该资源行使同样的权利。即共同享有的权利。其存在源于两方面原因：一是建立和执行资源排他性权利时出现与其价值相比更高的交易成本；二是在特定区域内由政府颁布法律规定或由政府强制执行契约的交易成本很高。

社团产权 某个人对一种资源行使某种权利时，并不排斥他人对该资源行使同样的权利，而且每个人自主决定如何行使权利，无需与他人协商。产权由社团成员共同享有，但产权属于社团。社团产权在社团内部不具有排他性，容易给资源的利用带来外部效应。

集体产权 某个人对一种资源行使某种权利时，关于如何行使对该项资源的各种权利的决定由集体做出，而不是自主决定。一般由集体的决策机构以民主程序对权利的行使制定规则。股份公司的产权是典型的集体产权。

企业产权 企业具有法人财产主体的性质，成为法人财产的独立的支配者。法人产权的形式实现了所有权与支配权的分离。法人产权不包括企业财产产生的所有权利，所有者主要享有财产收益权，企业法人享有占有和使用的权利、部分收益权以及受一定限制的处分权。

公共产权 属于共同体内所有成员共有的财产权。具有如下特征：(1)产权的不可分性，任何一个社会成员都不能声称

其对该财产拥有所有权。(2)使用权的非排他性,任何人都可以使用,但同时都无权排斥他人使用。(3)外部性,每一成员对公共财产行使权利时都会对其他成员造成影响。(4)产权的不可转化性,公共产权所有者无法随便转让其对公共财产的所有权。

国有产权 国家作为国有资产所有者依法取得或通过出资及收益形成的财产权益。是国家依法享有国有企业财产的排他性权利,具有与公共产权不完全相似的属性。(1)产权归属的唯一性。宪法规定国家是国有资产的唯一所有权主体,并禁止任何组织或个人用任何手段侵占或损害国有资产的行为。(2)产权经营的代理性。由国家权力执行机构的政府代理国家行使国有产权。(3)权利配置遵循纵向隶属的登记规则。(4)使用权的排他性。没有政府的授权,任何组织或个人占用或处分国有资产均被视为非法。(5)收益归属的确定性。(6)剩余求偿权的不可转让性。

交易成本 指交易双方进行协商、谈判和监督协议履行、仲裁等活动所产生的成本。包括所花费的时间成本、收集信息的成本、防止各方欺骗行为的成本等。是以美国经济学家科斯(Ronald Harry Coase,1910—)为代表的新制度经济学中的重要概念。交易成本起因于所有权或财产所有权的转移。它们是分散的所有权、私人财产和交易的产物。威廉姆森(Oliver Williamson,1932—)概括了交易特征的三个维度:交易发生的频率、交易的不确定性程度和种类以及资产专用性。

资产专用性 指对已经投入生产过程的资产进行再配置的难易程度,或再配置已投入生产要素成本的高低。资产专用性越强,资产的转换成本就越高,该行业的进入壁垒和垄断程度就越高。相反,资产的同质性越强,则变更经营领域的成本就越低。资产专用性包括:物理资产的专用性、资产选址的专用性、人力资本的专用性、为特定合约服务的专用性和品牌资产的专用性。

机会主义 人们具有以不正当手段追求自身利益的行为倾向,即人们在追求自利的过程中,会投机取巧地实现效用最大化。分为事前机会主义和事后机会主义,前者以保险业务中的逆向选择为典型,后者为道德风险。机会主义倾向的存在源于人的有限理性和信息的不对称性,其直接后果是合约风险。

产权界定 对财产所有权归属的定性。美国经济学家阿尔钦(Armen Albert Alchian,1914—)提出两种方式,市场界定产权和强权界定产权。如果完全由市场界定产权,每个人的私人收益最大化行为将导致社会秩序严重混乱,交易无法达成。反之,如果有某种相对强大的力量通过强权制服他人,社会将回归有序状态,资源配置也将更有效率。强权的效率增进作用说明产权的界定效率与交易自由并非必然的正相关,有时有组织的强制显得更为重要。强权界定产权是指国家依法确认产权主体对产权客体拥有的权利。产权界定应遵循的原则:(1)谁投资谁拥有产权。(2)既要维护国有资产所有者及经营使用者的合法权益,又不得侵犯其他财产所有者的合法权益。

霍布斯定理 强调第三者在谈判中作用的理论。由17世纪英国哲学家霍布斯(Thomas Hobbes,1588—1679)提出,故称。认为,即使在谈判没有严重障碍的条件下,要想在合作剩余的分享上达成一致,人们还是缺乏足够的理性。必须借助强有力的第三者迫使他们达成协议,以减少由于分歧所带来的损失。提出,应通过构建法律,使私人之间由于协调失败所造成的损失达到最小。

科斯定理 揭示产权安排、交易成本和资源配置效率之间关系的原理。由美国经济学家科斯(Ronald Harry Coase,

1910—)在《社会成本问题》中所表达,由威廉姆森(Oliver Williamson,1932—)、张五常、德姆塞茨(Harold Demsetz,1930—)、布坎南(James McGill Buchanan,1919—)等概括,其名称由斯蒂格勒(George Joseph Stigler,1911—1991)在《价格理论》中给出。由三个定理组成。科斯第一定理:如果交易成本为零,无论权利如何界定,都可以通过市场交易达到资源的最优配置。科斯第二定理:如果交易成本为正,可交易权利的初始配置将影响权利的最终配置,也可能影响社会的总体福利。科斯第三定理:当存在交易成本时,通过明确分配已界定权利所实现的福利改善,可能优于通过交易实现的福利改善。

委托-代理理论 亦称"代理理论"。研究委托人与代理人之间的关系及其行为规则的理论。20 世纪 70 年代初,首先由美国经济学家罗斯(Stephen A. Ross,1944—)提出。英国的米尔利斯(James A. Mirrlees,1936—)、美国的维克里(William Vickrey,1914—1996)和斯蒂格利茨(Joseph Engene Stiglitz,1943—)等人发展了该理论。在法律上,当某个人(或组织)授权另一个人(或组织)代表其从事某种活动时,就产生了委托-代理关系。前者称"委托人",后者称"代理人"。经济学上的委托-代理关系泛指任何一种涉及非对称信息的交易。交易中具有信息优势的一方称"代理人",另一方称"委托人"。尽管代理人代表委托人行动,但是由于两者的利益并不完全一致,就产生了不对称信息下代理人逆向选择和道德风险问题。为此,委托人提出了满足代理人"参与约束"和"激励相容约束"的激励机制,以最大化自己的期望效用。

代理理论 即"委托-代理理论"。

委托人 授权他人代其行使权利的个人或组织。委托人的种类很多,如商品销售、专利、保险、广告、税务等事务的委托人。企业中有权益委托人和债权委托人之分,权益委托人(股东)委托管理者代为经营和管理企业。在委托-代理关系中,由于两者之间可能存在利益分歧,处于信息优势的代理人在追求自身效用最大化的过程中,可能会损害委托人的利益。

代理人 由委托人授权代行某些权利的个人或组织。代理人的种类很多,如销售代理商、专利代理人、保险代理人等。在现代公司制度中,由于所有权和控制权的分离,导致所有者(委托人)和管理者(代理人)之间存在潜在的利益矛盾,即管理者(代理人)可能是为了自己,而非股东(委托人)的利益最大化而工作,据此委托人希望通过激励机制的设计来解决代理问题。

代理成本 在委托-代理关系中产生的成本。代理理论的创始人詹森(Jensen)和梅克林(Meckling)提出。包括监督成本、履约成本和剩余损失。监督成本是指外部股东为了监督管理者的过度消费或自我放松而耗费的支出;履约成本是指代理人为了取得外部股东信任而发生的自我约束支出;剩余损失是指由于委托人和代理人的利益不一致导致的其他损失。

激励机制 在组织系统中,激励主体通过激励因素或激励手段与激励对象相互作用的关系总和。是激励活动的各项要素在运行过程中的相互联系、相互作用、相互制约及其与激励效果之间内在联系的综合机制,是激励的内在关系结构、运行方式和发展演变规律的总和。分为外部激励机制和内部激励机制,前者是指消费者、履行社会管理职能的政府、社区公众等对企业的激励;后者是指对企业自身包括经营者和员工的激励,包括物质激励和精神激励。

合同理论 揭示理性的经济主体之间合同关系的理论。兴起于 20 世纪 60—70 年代。有三个不同的分支:委托-代理理论、交易成本理论和不完全合同理论。三个分支之间存在继承与发展的关系。委

托-代理理论亦称“完全合同理论”或“最佳完全合同理论”，认为在所有者与经营者相分离的现代企业中，在关于他们未来偏好和未来可选择集合等给定的有限知识条件下，当事人所签订的最佳合同，可以减少代理成本。交易成本理论认为，源于人的有限理性和机会主义倾向的交易成本的存在导致合同的不完全，设计恰当的合同或组织形式进行治理，可以节约交易成本。不完全合同理论亦称“财产权理论”，认为制度安排是对经济主体之间权利的配置设计，非人力资本的所有权或控制权的配置是研究的焦点。

完全合同 在缔约各方都是理性人，缔约和履约环境都是完全竞争市场的假设前提下产生的合同。具有下列特征：(1)能够充分预见合同期间所有发生的对于缔约方而言比较重要的相关事件；(2)能够用清晰的语言准确地描述这些事件；(3)能够针对每一种可能的偶发事件规定缔约各方应该采取的行动；(4)能够使缔约各方严格遵守签订的条款。美国哈特(Oliver Hart,1948—)认为，完全合同是标准委托-代理模型中最优的契约，它在最大可能程度上明确规定了未来所有各方的责任。

不完全合同 包含缺口和遗漏条款的合同。由于未来事件的复杂性和不确定性，以及缔约方的有限理性和机会主义行为倾向，一方面，现实的合同不可能将未来可能发生的事件都包括无遗；另一方面，合同不可能对缔约各方的权利、责任和应对方案做出详细规定。不完全合同是必然和经常存在的。

团队生产 一种关于企业性质的理论假说。认为企业的本质并不是命令或权威控制下的长期劳动雇佣契约关系，而是一种能够比非集中契约关系更有效地解决团队生产中偷懒问题的契约安排。团队生产的性质：(1)需要多个不同的生产要素参与；(2)生产要素属于不同的人所有；(3)总产出并不是各个要素贡献的简单相加。团队生产的效率取决于向成员支付的报酬与其生产率的一致性。由于直接计量成员的边际产出比较困难，容易产生偷懒问题，因此有必要设置专门的监督人员。团队签约人应拥有系列权利：(1)享有剩余求偿权；(2)观察要素投入的过程；(3)与其他所有要素的所有者签约；(4)改变其他人的团队成员的资格；(5)出售那些用来定义企业所有权的权利。

监督成本 指委托人为监督代理人所花费的非生产性的额外成本。主要包括在监督过程中投入的人力、物力、时间资源。监督成本的高低与监督对象的数量及其生产的特点等有关。监督对象的数量越大，生产过程越复杂，监督成本越高。

剩余求偿权 亦称“剩余收益权”。指企业收入扣除所有固定的合同支付数额之后的剩余。相对合同所规定的固定求偿权而言。

剩余收益权 即“剩余求偿权”。

剩余控制权 指资产所有者在不违背先前的契约、惯例或法律的前提下可以决定资产所有用途的权利。即对那些初始契约没有明确规定的或然事件出现时做出相应决策的权利。

两权分离 指所有权和控制权的分离。是现代公司制企业，尤其是股票公开上市的公司的显著特征。两权分离情况下控制权向经营者的高度集中产生了所有者和经营者之间的委托-代理问题，如何进行激励机制设计，防止经理人为了追求自我目标而损害股东利益，成为公司治理的主要内容。经理人市场、产品市场和资本市场也会对经理人的行为产生影响。

内部人控制 企业由管理人员或工人等内部人控制的现象。在计划经济向市场经济转轨过程中可能出现。主要表现在内部人将企业作为谋取自身福利的工具，所有者的意志和利益被架空，其资产

被侵蚀、转移或流失，企业的持续发展受到影响。

激励机制设计 委托人（或组织设计者）通过设计一组激励机制，以减少或避免不对称信息造成的资源配置的无效率损失。设计时必须考虑激励相容约束和参与约束两个基本约束。前者是指委托人所设计的激励机制能够有效甄别代理人的类型，为代理人揭示真实信息提供激励补偿，通过代理人的效用最大化行为来实现委托人的目标。后者是指设计的机制是基于双方合意的非强制性契约，代理人从契约中获得的期望效用不能低于不接受契约时的最大期望效用，即保留效用。

激励相容 个人利益与集体利益相容以提高激励效果的理论。创立机制设计理论的美国赫维茨（Leonid Hurwicz，1917—2008）认为，在市场经济中，每个理性经济人都会有自利的一面，其个人行为会按自利的规则行动；如果有一种制度安排，能使行为人追求个人利益的行为，正好与企业实现集体价值最大化的目标相吻合，这一制度安排就是激励相容的。

股权主导型模式 亦称“英美模式”。股东主权加竞争性资本市场的外部控制模式。特征为：(1)股权高度分散，原因是机构投资者按照“谨慎人”原则分散投资和法律对股权比例的限制；(2)股权流动性强，采取“用脚投票”的规则；(3)较为严格的外部市场控制，包括资本市场中的公司控制权争夺，证券市场的信息披露机制等；(4)以独立董事为主的董事会结构，独立董事发挥类似于监事会的功能，对公司的执行董事及经营管理层起监督作用。

英美模式 即“股权主导型模式”。

债权主导型模式 亦称“德日模式”。银行控制主导型的内部管制模式。建立在信任基础上的，利益相关者之间的广泛交叉持股和贸易协议。特征为：(1)商业银行是股份公司的主要股东，公司与银行之间是一种“主银行”关系，银行既是借贷人，又是有效的监督者。(2)法人持股或法人相互持股。有两种形态：一是垂直持股，通过建立母子公司的关系，达到密切生产、技术、流通和服务等方面相互协作的目的；另一是环状持股，相互之间建立稳定的资产和经营关系。(3)严密的股东监控机制。股东通过中介组织或股东当中有行使股东权力的人或组织，通常是银行来控制与监督公司管理层的行为，达到参与公司控制与监督的目的。与英美模式的“用脚投票”不同，是直接的“用手发言”。

德日模式 即“债权主导型模式”。

家族主导型模式 亦称“东南亚模式”。大股东控制与不完全信息披露的管理模式。特征为：(1)企业所有权或股权主要由家族成员控制。(2)企业主要经营管理权掌握在家族成员手中。一种情况是企业经营管理权主要由有血缘关系的家族成员控制，另一种情况是企业经营管理权主要由有血缘关系的家庭成员和有亲缘、姻缘关系的家族成员共同控制。(3)企业决策家长化。(4)经营者激励约束双重化，即受到来自家族利益和亲情的双重激励和约束。(5)企业员工管理家庭化。将儒家关于“和谐”和“泛爱众”的思想推广应用于对员工的管理上，增强员工对企业的忠诚感，提高企业经营管理者和员工之间的亲和力和凝聚力。(6)来自银行的外部监督弱。对于涉足银行业的家族企业而言，银行在软约束条件下为家族的整体利益服务。其他家族企业则采取由下属的系列企业之间相互担保的形式向银行融资，削弱银行对家族企业的监督力度。(7)政府对企业的发展有较大的制约。在东南亚国家，由于家族企业一般存在于华人中间，政府对家族企业主要采取限制的措施，在韩国，政府则给予优惠政策，引导和扶持家族企业的发展。

东南亚模式 即“家族主导型模式”。

公司治理结构

内部监督机制 所有者在公司内部针对经营者的经营结果、行为或决策所进行的审核、监督与督导的过程和方式。与决策机制和激励机制共同实现公司内部治理。根据公司内部权力的分立和制衡的一般原理设计,内容包括股东大会和董事会对经理人员的监督和约束,以及它们之间权力的相互制衡与监督。通过董事会、监事会、公司职工和工会实施监督职能。

董事会 有限责任公司和股份有限公司的决策机构。董事由股东大会选举产生,董事会对股东大会负责。主要职权:(1)负责召集股东大会,并向股东大会报告工作;(2)执行股东大会的决议;(3)决定公司的经营计划和投资方案;(4)制定公司的年度财务预算方案、决算方案;(5)制定公司的利润分配方案和弥补亏损方案;(6)制定公司增加或减少注册资本方案以及发行公司债券的方案;(7)拟定公司合并、分立、解散的方案;(8)决定公司内部管理机构的设置;(9)聘任或者解聘公司经理,根据经理的提名,聘任或者解聘公司副经理、财务负责人,并决定其报酬事项;(10)制定公司的基本管理制度等。董事会设董事长1人,可以设副董事长1~2人。

董事报酬 根据不同国家或地区的公司法规定,董事报酬由董事会或股东大会决定。包括:董事因出席董事会议所需的车马费;董事兼任公司高管所领取的薪酬;以认股权方式所获取的激励性额外报酬;以及签订如金色降落伞等特别协议所获得的特别酬金等。

董事义务 董事执行公司业务时应尽的责任。分勤勉义务和诚信义务。勤勉义务:董事有义务付出适当的时间和精力关注公司的经营,并按照股东和公司的最佳利益谨慎行事。具体要求是:(1)诚实善意;(2)在同等情况下具有一个正常理智的人所应有的谨慎态度;(3)理智地相信其行为符合公司的最佳利益。诚信义务:要求董事在决策时必须诚实善意且被合理地相信其行为符合公司、而非个人的最佳利益。主要涉及三种情况:(1)发生与本人有关的交易时;(2)决定本人的薪酬时;(3)出现公司应有的商业机会时。

董事法律责任 董事因违反法律、法规和公司章程规定的义务所承担的相应法律责任。其中董事的违法行为包括积极的作为和消极的不作为,承担的法律责任包括民事责任、刑事责任及行政责任。同时,作为与公司违法行为有直接关系的董事应对公司、股东和债权人等承担个人责任。

董事免责 指如果董事履行了董事义务,按照法律和公司章程的规定,在某些情况下可以不承担个人责任。如美国示范公司法规定,只要董事是在高级雇员、独立会计师和其他人员的帮助下,忠诚地为公司的最高利益行动,则可免除个人责任。

独立董事 亦称"外部董事"、"非执行董事"。指独立于管理层,除了收取费用和少量持股外,与公司没有任何可能严重影响其做出独立、客观判断的交易或关系,具有完全意志,代表公司全体股东和公司整体利益的董事。与正式的董事相比,具有独立性、专家性、客观公正性和兼职性等法律特征。

董事会业绩评估 指对董事会整体和董事个人绩效的定期评估。根据董事人员的能力确定责任及相应的目标,考察事先确定的目标与已实现目标之间的差距,并提出建议。基本要求:设定评估程序和目标;为公司和董事会特制评估程序;定期审议评估程序;向股东披露评估步骤和标准;确保坦诚、保密和信任;确保独立董事的控制权等。该评价有助于满足机构

投资者的需求，界定董事个人及董事会集体的作用及责任，促进董事会与管理层之间的联系，加强独立董事的地位和作用。

监事会 依照法律和公司章程规定，在有限责任公司和股份有限公司中设立的，对公司的董事会及其成员、经理等管理人员行使监督职能的机构。其权限有：可随时要求董事会报告营业情况或调查公司业务及财产状况，对董事会向股东大会提出的议案和文件进行调查和核对，监督并制止董事会违背法定章程及股东大会决议的行为，调查公司资产状况及查核财务报告，代表股东对董事或经理提出诉讼，召开临时股东大会。在一些西方国家，股份公司可以自主选择是否设立监事会。我国《公司法》规定，在股份有限公司和经营规模较大的有限责任公司中设立监事会，其成员不得少于3人，监事会应在其组成人员中推选1名召集人；监事会由股东代表和适当比例的公司职工代表组成，具体比例由公司章程规定。董事、经理及财务人员不得兼任监事。

执行委员会 董事会按照股东大会决议设立的专门工作机构。主要职责包括：(1)检查督促贯彻董事会决议情况；(2)研究重大事项，包括高级管理人员变动，机构变动，重大投资事项等；(3)提出需经董事会讨论决定的重大问题的建议和方案；(4)对长期发展战略和重大投资决策进行研究并提出建议等。执行委员会由公司的执行董事和独立董事以及高级经理人员组成，属于公司控制的核心层，在不召开董事会会议期间代表董事会行使权力。该机构的设立有助于确定公司发展规划，健全投资决策程序，加强决策科学性，提高重大投资决策的效益和决策的质量，完善公司治理结构。

考核与薪酬委员会 董事会按照股东大会决议设立的对董事会负责的专门工作机构。主要职责是：(1)研究董事与经理人员考核的标准，进行考核并提出建议；(2)研究和审查董事、高级管理人员的薪酬政策与方案。根据欧美国家的经验和惯例，委员会的成员全部或大部分由独立的外部董事担任。该机构的设立旨在健全公司董事及高级管理人员的考核及薪酬管理制度，完善公司法人治理结构，促进公司的规范运作和健康发展。

提名委员会 董事会按照股东大会决议设立的专门工作机构。主要负责对公司董事和经理人员的人选、录用标准和程序进行遴选并提出建议。具体职责包括：(1)对担任董事的资格条件进行说明；(2)对董事会下属各次级委员会的组成人员提出方案；(3)对空缺的董事职位提出候选人名单；(4)评价董事会业绩，包括评价首席执行官、董事个人以及董事会全体；(5)对执行董事与独立董事的人选提出方案；(6)处理股东提出的董事人选提案等。该机构的设立旨在规范公司管理层的产生，优化董事会组成，完善公司治理结构。

董事会轮选制 亦称“分期分级董事会制度”。反收购条款之一。通常在公司章程中规定，每年只能改选部分董事，比例为1/4～1/3左右。目的是使收购者无法在短时间内对董事会做出实质性改组，即无法快速控制目标公司。而原股东可以通过控制董事会决定，采取增资扩股或其他稀释收购者股份的办法，达到反收购的目的。

分期分级董事会制度 即“董事会轮选制”。

信息披露 证券发行公司依照《公司法》和《证券交易法》的规定，办理有关发行审核手续，将其财务资料及其他足以引起投资人决策重视的情报公诸于众。起源于英国1844年颁布的《公司法》。其目的在于减少因信息的不完全、不对称、不真实给投资者带来损失的可能性，提高市场配置资源的效率。我国上市公司依法披露的财务会计信息的载体包括招股说

明书、上市公告、季度报告、中期报告、年度报告和其他临时公告等。

控股股东 通过掌握一家公司一定比例以上的股份，而取得对这一公司生产经营活动的控制权的投资主体（股东）。依据控股比例的大小，分为绝对控股（控制股份公司半数以上股份）和相对控股（控制股份公司半数以下但相对多数的股份）两类。

股权 出资者（即股东）通过持有公司股份而拥有的权利。在公司制企业中，根据出资人的不同，分为国家股权、法人股权、自然人股权和外资股权等。股权包括以下内容：(1)对股票或其他股份凭证的所有权、处置权；(2)对公司方针性决策的参与权；(3)对公司的收益参与分配的权利；(4)优先购买本公司股票的权利；(5)将记名股票更换为无记名股票或将无记名股票更换为记名股票的权利等。

法人股 指以法人身份向股份公司投资形成的股份。即由社会团体、经济组织或专门的投资机构等向公司购买的股票。由国有法人单位或机构投资而形成的股票称为国有法人股。

国家股 亦称“国有股”。指有权代表国家投资的政府部门或机构，以国有资产向股份公司投资形成的股份。其产生分两种方式：一是国有企业在批准实行股份制时，将原有的国有固定资产和流动资金折合为人民币的股份；另一是国家对股份新投入的资金所占有的股份。国有股是我国特有的股份形式，其所有权由国有资产管理机构和政府财政部门行使。

流通股 在上市公司的股权结构中可以上市流通的股票。在股权分置改革之前，我国国有股和法人股暂时不能入市流通，可流通的股份主要是社会公众股，因此，流通股也特指股份公司的社会公众股。流通股在公司股权结构中比重的大小决定着公司股权的灵活性和流动性，对公司的治理结构和经营决策产生影响。

公司职工股 股份公司的职工在公司公开向社会发行股票时按发行价格所认购的股份。1993年4月22日颁布施行的《股票发行与交易管理暂行条例》规定，公司职工股的股本数额不得超过拟向社会公众发行股本总额的10%。公司职工股在本公司股票上市6个月后，即可上市流通。中国证监会规定，自1998年11月25日起，新股发行取消发行公司职工股。

控股公司 控制其他公司股份，并对其经营施加影响的公司。控制半数以上股份的公司叫母公司，其股份被其他公司控制的公司叫子公司。按控股的母公司是否兼营其他事业，分为纯粹控股公司和事业控制公司。

无表决权股票 对公司的经营管理不享有投票权的股票。拥有该股票的股东无权以该股份持有人的身份进行投票，但仍可参加股东大会。主要包括优先股、公司自有股份和投票权排除制度三种情况。

股东大会 股份公司的最高权力和决策机构。由全体股东组成。主要职权：(1)决定公司的经营方针和投资计划；(2)选举和更换董事，决定有关董事的报酬事项；(3)选举和更换由股东代表出任的监事，决定有关监事的报酬事项；(4)审议批准董事会报告；(5)审议批准监事会报告；(6)审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；(7)审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；(8)对公司增加或减少注册资本作出决议；(9)对公司发行债券作出决议；(10)对公司合并、分立、解散和清算等事项作出决议；(11)修改公司章程等。股东大会会议由董事会召集，董事长主持。股东可亲临或委托代理人出席，所持每一股份有一表决权。股东大会分为一年一度定期召开的股东年会和非定期、因公司特殊事项而组织召开的临时性股东大会。

非常股东会议 亦称“特殊股东会议”。除普通股东会议以外的、非定期或因临时

急需而召开的股东会议。召开的条件:一是董事们根据公司的经营状况认为必要时;二是由某些股东倡议召开;三是由法院主持召开或介入的非常股东会议;四是当公开招股股份公司的净资产等于或低于公司全部股本金的一半时,董事应当在知情后的一个月内召开非常股东会议,讨论和议定应采取的紧急措施。

特殊股东会议 即"非常股东会议"。

普通股东会议 亦称"股东年会"。定期召开且通常是每一个日历年举行一次的股东会议。会议议题主要有:公司的年度财务预算、决算;公布股息;听取和审议董事、监事的年度报告;重新任命监事、讨论决定监事的年薪;补充或罢免董事等。

股东年会 即"普通股东会议"。

多数投票制 亦称"直接投票制"。与"累积投票制"相对。选举公司董事的投票制度之一。即股东表决权的大小由其所持有的股票份数所决定。这种制度倾向大股东的权利,排除少数股东的参与机会,使大股东得以控制董事会的选举。

直接投票制 即"多数投票制"。

累积投票制 与"多数投票制"相对。选举公司董事的投票制度之一。股东大会在选举两名以上的董事和监事时,每股拥有与章程规定当选的董事、监事总人数相等的表决权,股东既可以将所有的投票权集中选举一人,也可以分散选举数人,最终按得票数量多少决定当选董事和监事。是多数投票制的有效补充,是权力制衡理念在公司法中的体现和发展,有利于保护小股东的合法权益。

委托代理投票制 指不能出席股东大会进行投票的股东,可以委托代理人出席并向公司提交股东授权委托书,在授权范围内行使表决权。该制度在西方国家比较普遍,并已形成规范。

经理人股票期权 指公司董事会授予经理人员在未来的某一段时间内以一定价格购买公司股票的选择权。持有这种权利的经理人可在一定时期后出售这些股票,获得股票市场价格和行权价格之间的差价。但在合同期内,期权不能转让,也不能得到股息。目的是将公司高级管理人员的个人利益同公司股东的长期利益联系起来,避免以基本工资和年度奖金为主的传统薪酬制度下经理人员的行为短期化倾向,使经理人员从公司股东的长远利益出发实现公司价值的最大化,使公司的经营效率和利润获得大幅度提高。

激励性股票期权 亦称"法定股票期权"。经理人股票期权之一。在美国,按照是否符合国内税务法则有关的特殊税务处理的规定,经理人股票期权分为激励性股票期权和非激励性股票期权。激励性股票期权可以享受税收优惠,雇员在获得期权以及执行期权时,其收益不作为普通收入,不用缴税,公司也不能扣减相关的报酬,雇员在卖出由期权所获得的股票时,其收入被确认为"资本利得",并按相应的税率纳税。非激励性股票期权行权时,雇员获得的收益作为普通收入纳税。

非激励性股票期权 见"激励性股票期权"。

法定股票期权 即"激励性股票期权"。

利润分享计划 由企业建立,让职工或受益者参与企业利润分配的计划。目标是将企业普通职工的年金待遇与企业的经营绩效挂钩,激励职工生产积极性,提高企业劳动生产力。基本特点是:(1)将企业的经营效益与职工的年金待遇直接挂钩,具有非常强的激励作用;(2)按不同的分配方式和比例向贡献大小不同的职工提供年金待遇,可以形成较强的激励与约束机制。

员工持股计划 一种新型股权形式。指企业内部员工出资认购本公司部分或全部股权,委托员工持股会(或委托第三者,一般为金融机构托管)作为社团法人托管运作,集中管理,员工持股管理委员会(或理事会)作为社团法人进入董事会

参与表决和分红。包括两种类型：一种是企业员工通过购买企业部分股票而拥有企业部分产权，并获得相应的管理权；另一种是员工购买企业全部股权而拥有企业全部产权，使其职工对本企业具有完全的管理权和表决权。

绩效股份 作为长期的激励性报酬，由公司支付给经理人的普通股。具体的股份实施或股份转移是以经理人是否完成公司事先规定的业绩指标来决定。

战略管理

战略管理 组织对其发展方向、未来目标和达到目标的战略进行决策并采取行动的管理过程。在企业管理中所起的作用是:保障企业按正确的方向前进,在此前提下,高效运作,不断增强竞争力和创造价值的能力,长期稳步发展。可分为战略分析、战略制定和战略实施三个阶段。对经营多种业务的企业而言,一般发生在公司、业务和职能三个层面上。公司层战略管理的主要任务是:确定企业的总体发展方面(通过愿景、使命和战略目标表达);决定企业的业务组合、各项业务在企业中的地位以及对每项业务的业绩要求;分配企业资源,制定人力资源政策,设计组织结构;建立信息、计划和控制系统等。业务层战略管理的主要任务是:确定业务部门的战略目标,制定和实施相应的战略。职能层战略管理的主要任务是:确定职能部门(生产、营销、研发、作业、财务、会计、人事等)的具体目标,制定和实施相应的战略和行动计划。在经营单项业务的企业中,公司层战略管理和业务层战略管理合为同一层面的管理。

战略规划

战略规划 ❶规定企业在一个较长时期内的发展方向、涉及企业管理各个重要方面的全局性计划。一般由愿景、使命、目标、战略和行动计划等内容组成,用书面文件记载。常也附有作为战略决策基础的外部环境分析、行业经济特点分析、行业变化驱动因素分析、竞争分析、关键成功因素分析等背景材料。❷制定战略规划的活动过程。

价值基础规划 以股东价值最大化为目标的企业业务规划方法。主要原理为:把公司所有的业务分为创造股东价值的业务、保持股东价值的业务和毁坏股东价值的业务;对创造股东价值的业务加强投资,对保持股东价值的业务继续给予支持,对毁坏股东价值的业务则撤出资金或予以关闭。

定量战略规划矩阵 亦称"QSPM 矩阵"。战略规划过程中对各种备选战略进行定量比较,选择最优战略的工具(如图)。基本原理是:以企业内部资源和能力与外部机会和威胁相匹配为准则,选择企业战略。主要步骤为:(1)用矩阵形式列出对企业生存和发展有重要影响的内外部有利因素和不利因素以及一个组织可以采取的各种备选战略;(2)根据备选战略利用有利因素、化解不利因素的作用大小,对各备选战略进行评分;(3)计算各备选战略总分;(4)根据备选战略总分从高到低的次序选择战略。

重要因素	备选战略 1	备选战略 2	备选战略 3
外部因素 1	评分分值	评分分值	评分分值
外部因素 2	评分分值	评分分值	评分分值
外部因素 3	评分分值	评分分值	评分分值
外部因素 4	评分分值	评分分值	评分分值
内部因素 1	评分分值	评分分值	评分分值
内部因素 2	评分分值	评分分值	评分分值
内部因素 3	评分分值	评分分值	评分分值
内部因素 4	评分分值	评分分值	评分分值
	备选战略 1 的总分	备选战略 2 的总分	备选战略 3 的总分

定量战略规划矩阵

QSPM 矩阵 即“定量战略规划矩阵”。

愿景 管理学中即“企业愿景”。关于企业未来前景和发展方向的概括性形象表达。一般不规定具体的实现途径。主要内容包括：一是核心经营理念，它是在企业成长、分权、扩展和实行产品多元化过程中把组织聚合起来的黏合剂，由企业核心价值观和企业核心目的组成；二是企业生动的未来前景，即企业 10—30 年要实现的目标以及实现目标后将会是什么样子的生动描述。

企业愿景 即“愿景”。

企业使命 关于企业存在的理由和本质的表述。包括企业社会角色和责任、业务领域、经营理念、竞争优势来源等内容。是企业制定战略的指南。

目标 组织预期要求达到的目的或结果。具有预测性、可计量性、时限性和激励性等特点。按层次可分为上层目标、中层目标和基层目标；按内容可分为总目标、中间目标和具体目标；按时期可分为长期目标、中期目标和短期目标；按数量可以分为单元目标和多元目标；按稳定性可分为静态目标和动态目标。

财务目标 与企业财务目的或结果有关的目标。如投资回报率、利润率、每股收益率等方面的目标。常用企业财务报表中的指标来度量。

非财务战略目标 与企业财务目的或结果非直接有关、但与企业提高竞争力和改善业务地位等战略目的或结果有关的目标。如承担社会责任、获取知识产权、扩大市场份额、提高产品质量、提升企业形象等方面的目标。一般不能用财务报表中的指标来度量。

目标一致性 组织内部长期目标、短期目标、高层目标、低层目标、同层面不同部门目标之间不存在矛盾特性。可分为目标纵向一致性和目标横向一致性。

目标纵向一致性 长期目标与短期目标之间或高层目标与低层目标之间不存在矛盾的特性。基本原则是：短期目标的实现要能保证长期目标的实现，但不能过分超出长期目标对其的要求；低层目标的实现要能保证高层目标的实现，但不能过分超出高层目标对其的要求。

目标横向一致性 同层面不同部门目标之间不存在矛盾的特性。基本原则是：一个部门目标的实现要能保证同层面其他部门目标的实现，但不能过分超出同层面其他部门实现其目标对其的要求。

战略方格 战略分析和决策工具之一。是一种田字型四联方格（如图）。四个小方格分别代表进攻战略、防御战略、侧翼攻击战略和游击战略。在每个小方格中对采用相应战略的条件和注意事项进行表述，为战略选择决策提供有关信息。

进攻战略 条件和注意事项： 1. 2. 3.	防御战略 条件和注意事项： 1. 2. 3.
侧翼攻击战略 条件和注意事项： 1. 2. 3.	游击战略 条件和注意事项： 1. 2. 3.

战略方格

战略控制 多元化企业管理控制方式之一。公司总部使用具有战略意义的准则（如公司使命、战略、方针、政策、资源分配准则等）对下属业务部门及其经理的业绩进行评估，使下属部门及其经理的行为有利于公司战略的执行和公司目标的实现。在这种方式中，公司总部和业务部门须共同参与公司的战略规划，对具有战略意义的准则达成共识。控制的重点是业务部门的行为和经营环境。

财务控制 多元化企业管理控制方式之一。公司总部通过资源分配、为下属部门及其经理设定财务目标并据此进行业绩考核的方式，规范下属部门及其经理的

行为,实现公司的目标。对没能实现财务目标的部门进行必要的干预。在这种方式中,公司总部的角色如同投资人或银行家,关心的是业务部门的财务业绩而非业务部门的战略。

战略规划式控制 多元化企业管理控制方式之一。公司总部制定总体战略规划,详细规定各业务部门应扮演的角色,以此规范下属业务部门及其经理的行为,实现企业战略目标。公司总部与下属业务部门之间关系是命令和服从的关系,各业务部门只是根据公司总部战略规划的要求行事。这种控制方式要求公司总部高层管理者熟悉各业务部门的情况,否则公司总部制定的战略规划将难以操作。

战略匹配 ❶多元化企业中两种或两种以上业务具有一致的战略方向,共享企业的价值链、资源和能力的状况。❷企业的战略、目标和价值观、外部环境、内部资源和能力以及组织结构和系统等之间互相适应的状况。

战略评估 战略实施阶段活动之一。通过对影响并反映战略管理质量的各要素的总结和分析,判断战略是否实现预期目标的活动。包括三项基本内容:(1)对目前战略制定后的内外部环境的变化进行分析;(2)对目前战略的实施结果进行评估;(3)对目前战略做必要的修改。

战略取舍 亦译"战略选择"。企业在多个备选战略中确定准备实施的战略的活动。步骤是:对多个可行备选战略的吸引力的大小进行评定;按吸引力从大到小的次序对备选战略进行排列;考虑企业资源、能力和其他约束,参考备选战略排列保留一些战略,放弃一些战略,最后选定准备实施的战略。

战略选择 即"战略取舍"。

战略要素 对组织的战略决策和经营业绩有重大影响的因素。如企业外部的竞争者、顾客和供应商,企业内部的资源、能力、结构、系统以及股东期望等。

战略的5P 战略在实际管理中常见的五种形式——计划、模式、定位、计谋和看法的总称。加拿大管理学家明茨伯格(Henry Mintzberg, 1939—)1987年在《战略的5P》一文中提出。因这五个词的英语单词首字母都是P,故称。

战略意图 组织在某个时期内希望达到的理想状态。美国哈米尔(Gary Hamel, 1954—)和普拉哈拉德(Coimbatore Krishnarao Prahalad, 1941—2010)1989年在《战略意图》一文中提出。一般通过企业愿景或企业使命表示。在实践中,企业管理人员也常互换使用愿景、使命和战略意图三个词。

意图性战略 作为一种意图、尚停留在纸面上的战略。加拿大管理学家明茨伯格(Henry Mintzberg, 1939—)1987年在《战略的5P》一文中提出。尚未得到实施或不一定会得到实施。常以计划形式出现。

应急战略 应对突发情况的战略。加拿大管理学家明茨伯格(Henry Mintzberg, 1939—)1987年在《战略的5P》一文中提出。非经精心谋划,常以习惯性反应的行动模式出现。

战略管理审计 对组织的战略管理系统的效果进行的审计。包括三项主要活动:(1)审查战略制定过程的科学性和战略制定依据的充分性和可靠性;(2)比较战略的实际结果和预定结果;(3)揭示问题并采取必要的纠正行动。

业务 亦称"事业"。泛指工商企业以营利为目的而开展的生产、销售和提供服务等活动。

事业 即"业务"。

业务边界 亦称"业务范围"。企业生产、销售和提供服务的活动的数量和种类。确定业务边界是制定企业战略的前提条件之一。

业务范围 即"业务边界"。

商业模型 对企业经营过程中把投入

转化为产出并获取利润所遵循的经济逻辑进行概括的模型。主要内容包括:企业提供什么产品和服务,使用什么投入,通过哪些价值创造活动和以怎样的成本把投入转化为产出;通过什么途径和以怎样的价格提供产品和服务;向顾客提供怎样的价值等。如20世纪90年代,大部分个人计算机制造商采用的商业模型是:经销商下订单→制造商采购零部件并组织规模生产→成品通过经销商、批发商和零售商销售给最终用户;戴尔公司采用的"定制和直销"商业模型是:根据最终用户所下的订单向供应商采购零部件并按用户特殊需要定制计算机→产品发给最终用户。

7S模型 企业组织内部共同价值观、系统、结构、战略、管理风格、技能和员工七个因素相互作用的模型。20世纪80年代初美国麦肯锡咨询公司提出。认为七个因素之间存在着复杂的相互作用关系,一个因素变化往往会引起其他因素的连锁变化。组织的重大变革不能局限于对一两个因素实施变化,有必要对所有因素同时实施变化。七个因素的英语单词首字母均为S,故称。

战略分析

战略分析 战略管理过程第一阶段的活动。对组织外部环境、内部资源和能力以及利益相关者的期望和影响进行分析,在这基础上认清企业所处的战略地位并为战略制定和战略实施提供有价值的信息。

外部环境分析 对组织所处的一般环境和竞争环境进行的分析。找出这些环境中对组织的生存和发展及战略制定有重大影响的因素,识别和评估这些因素对企业构成的机会和威胁,为战略制定和战略实施提供有价值的信息。

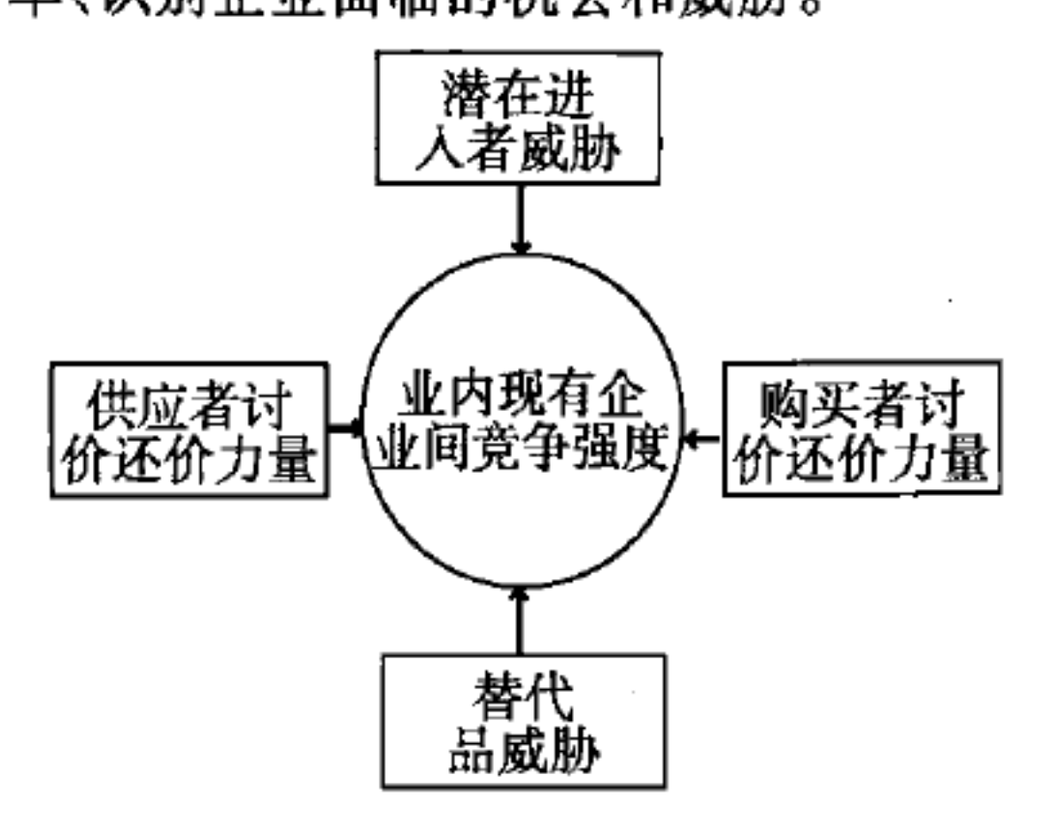
一般环境 亦称"宏观环境"。对组织所在行业的演变以及对行业内企业的战略有重大影响的因素。包括政治、文化、社会、技术、法规、人口、全球化等。

宏观环境 即"一般环境"。

竞争环境 对产业的平均利润率和对产业中企业的战略有直接重要影响的因素。包括产业内现有企业、供应商、购买者、潜在进入者、替代物品和互补品等。

环境扫描 收集企业所处的一般环境和竞争环境的有关情报的活动。为战略分析和战略制定提供有关信息。

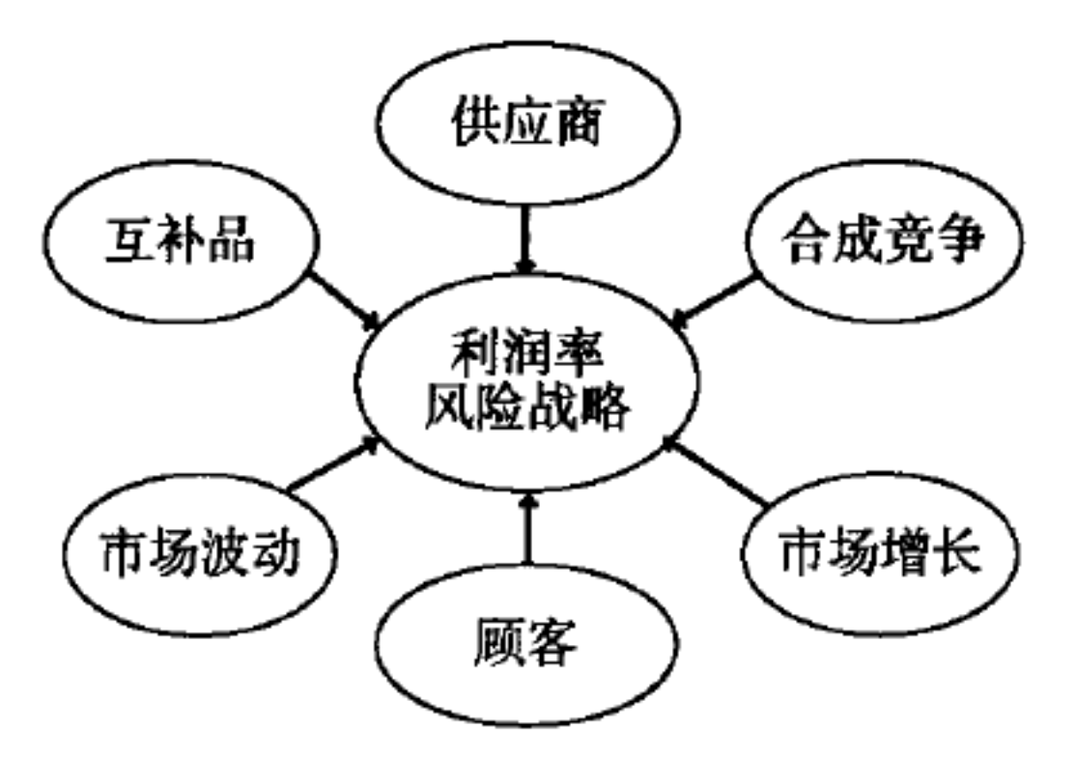
五种力量模型 战略分析工具之一。由同产业内现有企业间竞争强度、供应商讨价还价力量、购买者讨价还价力量、潜在进入者威胁和替代品威胁5种力量构成(如图)。美国战略学家波特(Michael Eugene Porter,1947—)1979年在《竞争力量如何塑造战略》一文中提出。1980年在其《竞争战略》一书中详加论述。用于揭示产业竞争本质,分析产业结构、描述产业基本竞争态势、估计产业平均利润率、识别企业面临的机会和威胁。



五种力量模型

六种力量模型 战略分析工具之一。由合成竞争、供应商的力量、互补品的力量、市场波动、顾客力量和市场成长6种力量构成(如图)。美国斯赖特(Stanley F. Slater,1952—)和奥尔森(Eric M. Olson)2002年在《产业和市场分析新视角》一文中提出。是在考察了波特(Michael Eugene Porter,1947—)五种力量模型提出后20多年间产业动态出现的新特点和

趋势(如全球化、创业精神、互联网技术等)后,对波特五种力量模型所做的扩展(见图)。模型中的合成竞争由波特五种力量模型中的潜在进入者威胁、替代品威胁和业内现有企业间竞争强度构成,新增了互补品、市场波动和市场成长3种力量。认为企业在战略定位时,不仅要考虑产业的利润率,还要考虑利润率的变动风险,而这两者是由模型中的6种力量共同决定的。因此,企业在制定战略时应综合分析这6种力量的影响。



六种力量模型

业内竞争 产业内现有企业之间的竞争。

业内竞争强度 波特(Michael Eugene Porter,1947—)五种力量模型中的一种力量。产业内现有企业之间的竞争对抗的程度。现有企业指产业内提供基本相同产品或服务、以相同顾客群为目标顾客的企业;竞争强度指现有企业间争夺市场地位和竞争优势的激烈程度。一般而言,竞争对抗越直接越激烈,产业平均利润率和产业结构吸引力越低。

潜在进入者威胁 波特(Michael Eugene Porter,1947—)五种力量模型中的一种力量。有可能进入某一产业的企业一旦进入该产业,对该产业内现有企业的竞争地位和利润以及产业的平均利润率所造成的负面影响。该威胁越大,产业平均利润率和产业结构吸引力越低。

进入壁垒 对企业进入某一产业起阻碍作用的因素。如规模经济、学习曲线效应、知识产权、产品或服务差异化、资金要求、购买者的转换成本、营销渠道的获得、产业的预期增长率等。该壁垒越高,潜在进入者的威胁越小。

退出壁垒 对企业退出现有产业起阻碍作用的因素。如在现有产业中花费巨额投资已形成的专用资产、与现有产业中其他企业和组织的相互依赖关系、经营者和员工的情感以及政府限制等。

替代品威胁 波特(Michael Eugene Porter,1947—)五种力量模型中的一种力量。对生产或销售被替代品企业的竞争地位和利润以及被替代品产业的平均利润率所造成的负面影响。该威胁的大小与替代品是否存在和替代品的价格、产业的技术进步、政府管制等有关。该威胁越大,产业平均利润率和产业结构吸引力越低。

供应商讨价还价力量 波特(Michael Eugene Porter,1947—)五种力量模型中的一种力量。供应商对其提供的产品或服务的定价和交易条件的影响力。影响该力量的因素是:购买者对供应商的重要性、供应商的产品或服务对购买者的重要性、供应商相对于购买者的集中度、购买者的转换成本、供应商前向一体化的能力和意愿等。该力量越大,产业平均利润率和产业结构吸引力越低。

购买者讨价还价力量 波特(Michael Eugene Porter,1947—)五种力量模型中的一种力量。购买者对其购买的产品或服务的定价和交易条件的影响力。影响该力量的因素是:购买的产品或服务是否特殊、供应商的产品或服务的成本透明度、购买者对价格的敏感性、购买者的转换成本、购买者相对于供应商的集中度、购买者后向一体化的能力和意愿等。该力量越大,产业平均利润率和产业结构吸引力越低。

转换成本 购买者转换产品或服务供

应源所发生的实际成本或感知成本。与购买者对现有供应源的依赖程度和购买者对转换风险的认知有关。

规模阻碍 行业或市场进入壁垒之一。先进入某市场的企业为阻止其他企业进入同一市场，以规模为基础构筑的障碍。如，跨国公司抢先在发展中国家进行大规模投资，使其形成的生产能力（规模）远远超过当地市场的需求。这样，不仅其产品占领了当地市场，其已形成的生产能力也使潜在进入者预期到进入同一市场难以获利，从而成为阻止其他企业进入该市场的壁垒。

规模依赖进入壁垒 由与规模有关的因素构成的行业或市场的进入壁垒。这些因素是否能成为进入壁垒或者起多大的阻止作用，与规模的大小密切相关。如规模经济：在规模报酬递增区域，规模小的企业与规模大的企业相比，处于成本劣势地位；当潜在进入者预期到自己不能达到某一规模要求时，可能不会进入某一行业或市场。又如最小有效规模：许多行业都有一个最小有效规模，达不到这一最小有效规模的企业在成本上不具有竞争力，最小有效规模因此成为行业的进入壁垒。

规模独立进入壁垒 由与规模不相关的因素构成的行业或市场的进入壁垒。如政府补贴、关税、许可证、知识产权、学习曲线效应、特殊地理位置等都可能成为某些行业或市场的进入壁垒，但均与规模不相关。

外部因素评估矩阵 战略分析工具之一。主要步骤为：(1)列出为组织提供机会和对组织构成威胁的关键外部因素；(2)对各因素进行加权评分，分值的大小代表相应因素为组织提供的机会或对组织构成的威胁的大小；(3)对所有因素的分值进行加总，根据加总分值的大小判别组织面临的总机会或总威胁的大小。因把关键外部因素和对各因素的权重、评分等内容用矩阵形式表示（如图），故称。

关键外部因素	权重	评分值	加权分值
机会： 1. 2. 3. 4.			
威胁： 1. 2. 3. 4.			
合计			

外部因素评估矩阵

外部机会 组织外部环境中存在和发生的有利于组织发展业务、增强竞争力和提高经营业绩的事件、趋势和变化。如政府管制放松、新材料的出现、消费者的新需求、消费者收入的增加等。有些事件、趋势和变化对一些企业是机会，但对另一些企业可能是威胁。

外部威胁 组织外部环境中存在和发生的有害于组织发展业务、增强竞争力和提高经营业绩的事件、趋势和变化。如外资进入、竞争对手开发出新技术、人口老龄化、自然资源枯竭、竞争企业并购等。有些事件、趋势和变化对一些企业是威胁，但对另一些企业可能是机会。

产业吸引力 产业对投资人的吸引力。一般而言，产业的平均利润率越高、平均利润率变动越小，对投资人的吸引力越大。企业作为投资人的代表，在分析产业的吸引力时，除了考虑产业平均利润率的高低和变动风险大小外，还要考虑企业自身是否拥有在这产业中获得竞争优势所需要的资源和能力。

产业结构 由与产业有关的潜在进入者威胁、替代品威胁、供应商讨价还价力量、购买者讨价还价力量和业内竞争强度构成的结构。美国战略学家波特（Michael Eugene Porter，1947— ）1979 年在《竞争力量如何塑造战略》一文中提出。常用五

种力量模型表示。

产业结构吸引力 产业结构对投资人的吸引力。美国战略学家波特(Michael Eugene Porter,1947—)1979年在《竞争力量如何塑造战略》一文中提出,2008年在《塑造战略的五种力量》一文中详加论述。构成产业结构的潜在进入者和替代品威胁都很大、供应商和购买者讨价还价力量都很强、业内竞争十分激烈,该行业的平均利润率低,产业结构的吸引力低;反之,产业结构的吸引力高。是产业吸引力的关键要素之一。

战略群 同一产业中具有某些相同特性的企业组成的群体。这些相同特性常表现在:产品种类、产品的地域覆盖、销售渠道、产品品质、所用技术、纵向整合程度、研发投入强度等。相比与同产业其他企业的竞争,同战略群企业间的竞争更加直接,战略分析时应特别关注。

战略群分析 战略分析工具之一。主要步骤为:(1)以产品种类、产品的地域覆盖、销售渠道、产品品质、所用技术、纵向整合程度、研发投入强度等战略维度为基础,把同一产业中的企业划分为若干战略群;(2)对战略群内企业间的竞争状况进行分析;(3)对战略群之间的竞争状况进行分析。

情景分析 译自英语Scenario Analysis,亦译"脚本分析"。战略分析工具之一。在识别组织经营环境的重大变化和变化驱动因素的基础上,对组织在今后10—25年期间可能所处的若干不同的经营环境分别进行分析并作形象描述。作用是:对管理人员制定的可能战略作敏感性测试,为战略发展提供思路。

脚本分析 即"情景分析"。

PEST分析 战略分析工具之一。对外部环境中可能对产业的演变和产业中企业的战略产生重大影响的政治、经济、社会和技术因素进行分析。政治、经济、社会和技术四个英语单词首字母分别为P、E、S和T,故称。

PESTEL分析 战略分析工具之一。对外部环境中可能对产业的演变和产业中企业的战略产生重大影响的政治、经济、社会、技术、(自然)环境和法律因素进行分析。政治、经济、社会、技术、环境和法律六个英语单词首字母分别为P、E、S、T、E和L,故称。

关键成功因素 决定企业成败的主要因素。与一般环境、产业特点、企业选择的竞争地位和企业发展历史等有关,数量有限。企业必须在这些因素上做得比竞争对手更好才能建立和保持竞争优势,获得成功。不同的产业或市场有不同的关键成功因素。会随时间发生变化。

关键成功因素分析 亦称"关键成功因素法"。战略分析工具之一。对产业的关键成功因素进行分析。主要步骤为:(1)识别企业所在产业或市场的关键成功因素;(2)对竞争企业在关键成功因素上的地位分别进行评估;(3)揭示企业的竞争优势和劣势。

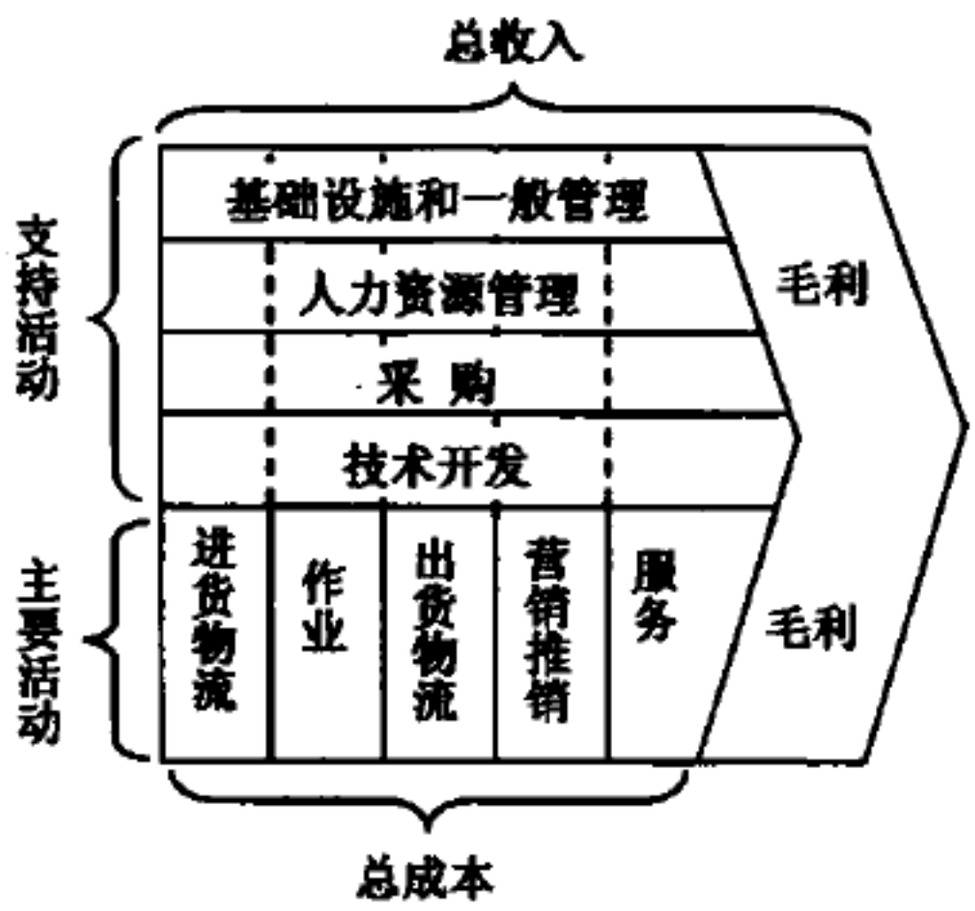
产业演变 产业的动态发展变化及其过程。

产业生命周期 产业从诞生到消亡经历的时间。一般可分为萌芽、成长、成熟和衰退四个阶段。

内部能力分析 战略分析工具之一。对企业掌握的资源和使用资源创造竞争优势的能力进行分析。作用是:识别企业在利用外部机会、化解或避免外部威胁、建立和增强竞争优势等方面的长处和短处,为战略制定提供有价值的信息和依据。

价值链 一般指"企业价值链"。企业内部把原材料转化为产出(产品或服务)并把产出提供给顾客过程中,创造顾客价值的一系列主要活动及相关支持活动所构成的活动链(如图)。美国战略学家波特(Michael Eugene Porter,1947—)1985年在《竞争优势》一书中提出。在价值链

概念中，企业销售某种产品（或提供某种服务）所获得的价值等于该产品销售收入减去价值链中与该产品开发、生产和销售等有关的各项活动的总成本。不同企业创造价值的具体活动不尽相同，应根据自身特点，识别价值链的活动，勾画各自的价值链。



价 值 链

价值链的主要活动 价值链中直接参与创造顾客价值的活动。如进货物流、作业、出货物流、营销与推销以及服务等。参见“价值链”。

价值链的支持活动 价值链中对创造价值的主要活动起支撑和辅助作用的活动。如基础设施和一般管理、人力资源管理、采购和技术开发等。参见“价值链”。

价值链分析 战略分析工具之一。参照价值链的结构形态，分析企业创造的价值和所发生的成本。主要内容包括：把价值链中每项活动创造的价值与对应的成本进行比较；把价值链创造的总价值与总成本进行比较；把自己企业价值链活动创造的价值和相应的成本与竞争对手的进行比较。揭示企业价值链活动在创造顾客价值和竞争优势方面具有的长处和存在的短处，为企业价值链改造和战略制定提供依据。

产业价值链 产业从原材料生产到向最终消费者提供产品或服务过程中创造价值的所有重要活动构成的有逻辑次序的活动链。单个企业的价值链是产业价值链的一部分。

产业价值链分析 战略分析工具之一。参照产业价值链的结构形态，从价值创造和成本角度分析企业在产业中的地位、与产业中其他企业的关系。为企业价值链改造、企业价值链在产业价值链中的迁移和战略制定提供依据。

价值群 由相同价值观和消费口味的消费者组成的群体。

价值群分析 亦称“布林分析”。产品开发中使用的一种分析方法。美国福特汽车公司布林（James C. Bulin）等人20世纪90年代中期提出。主要步骤是：在以某一代人为目标顾客开发新产品时，先要收集该代人在十几岁到二十几岁期间所发生的重大事件的信息；分析在这些事件影响下该代人的价值观和消费口味的特点，以此为依据开发新产品。

布林分析 即“价值群分析”。

核心过程 由传统价值链中若干活动经过改造和重新组合后构成的企业主要业务过程。如产品开发过程、需求管理过程、订单完成过程、综合物流过程等。其特点是：每个核心过程都具有把投入转化为具有顾客价值的产出的功能并与顾客直接接触。是企业业务流程重组的基础。

核心系统 企业内部对核心过程执行所需的资源进行管理的主要系统。如资金分配系统、人力分配系统、信息分配系统以及相关的控制系统等。

核心过程和核心系统分析 战略分析方法之一。对企业的核心过程和核心系统的效果和效益进行分析。揭示企业在创造顾客价值和竞争优势方面的长处和短处，为企业业务流程改造和战略制定提供依据。

企业资源 企业生产或服务过程所需的各种要素和某些产出。包括有形资产（现金、工厂、工具、分销渠道实施、信息系

统、产品等)、无形资产(客户忠诚、品牌效应、专利权、信息、知识和经验等)以及使用资产的能力或技能。

企业资源论 亦译"企业资源基础理论"、"企业资源观"。译自英语 Resource-based View of the Firm。强调从企业资源角度定义企业和分析企业竞争优势和盈利状况的理论。丹麦学者沃纳费尔特(Birger Wernerfelt)1984 年提出。对竞争理论和战略管理理论的发展产生深远影响。主要代表人物和著作有沃纳费尔特及其《企业资源论》(1984 年)和《企业资源论:10 年回顾》(1995 年)、美国康纳(Kathleen R. Connor)及其《资源理论的历史比较和产业组织经济学的五种学派》(1991 年)、科利斯(David J. Collis)和蒙哥马利(Cynthia A. Montgomery)及其《资源竞争:90 年代的战略》(1995 年)。主要观点为:企业的资源包括有形资产、无形资产和使用资产的能力或技能;企业是由资产和使用资产的能力组成的集合体,不同的企业拥有不同的资产和能力的组合,因而不同的企业在本质上各不相同;企业竞争优势和盈利水平之间的差异是由企业所拥有的资源及资源的特性决定的。

企业资源基础理论 即"企业资源论"。

企业资源观 即"企业资源论"。

随时可支配资源 企业资源的一部分。为应对某些可能出现的局面,事先准备好的、随时可动用的资源。企业并购活动常需预留好此类资源。

资源竞争价值评估 战略分析方法之一。从有助于建立和维持竞争优势的角度,以稀缺性、不可模仿性、耐久性、独占性、不可替代性、优越性、路径依赖性等为准则,对资源价值进行评估。

稀缺性 资源特性和对资源竞争价值进行评估的准则之一。指某种资源在其他地方不存在或难以获得。稀缺性越强,资源的竞争价值越大。详见"资源的稀缺性"。

不可模仿性 资源特性和对资源竞争价值进行评估的准则之一。指他人无法或难以对某种资源进行复制。不可模仿性越强,资源的竞争价值越大。

优越性 资源特性和对资源竞争价值进行评估的准则之一。指企业拥有的某种资源比他人拥有的同类资源具有更强的创造竞争优势的能力。优越性越大,资源的竞争价值越大。

耐久性 资源特性和对资源竞争价值进行评估的准则之一。指资源创造竞争优势的能力可在一较长的时期内得以持续。耐久性越强,资源的竞争价值越大。

独占性 资源特性和对资源竞争价值进行评估的准则之一。指资源创造的利益的全部或大部分能被资源拥有者占有。独占性越强,资源的竞争价值越大。

替代性 资源特性和对资源竞争价值进行评估的准则之一。指被另一种功能或作用相同的资源替换的可能性以及程度。替代性越强,资源的竞争价值越小。

路径依赖性 资源特性和对资源竞争价值进行评估的准则之一。指企业模仿或获得另一个企业拥有的某种资源,需重走一遍另一企业获得这种资源所走过的路径,如花费同样的时间和资金、执行同样的活动、遵循同样的过程或程序等。路径依赖性越强,资源的竞争价值越大。

企业能力论 亦译"企业能力基础理论"。译自英语 Competence-based Theory of the Firm。强调从企业能力角度探讨企业定义和企业竞争优势来源的理论。是"企业资源论"的发展。出现在 20 世纪 90 年代初。主要代表人物和著作有美国哈梅尔(Gary Hamel,1954—)和普拉哈拉德(Coimbatore Krishnarao Prahalad,1941—2010)及其《公司的核心竞争力》(1990 年)、蒂斯(David J. Teece,1948—)等及

其《企业能力、资源和战略的概念》(1990年)。主要观点为:企业是由其拥有的能力的存量和流量构成的一个开放系统;企业的可持续竞争优势不是来自于它的单项离散的资产,而是来自于它的核心竞争力。

企业能力基础理论 即"企业能力论"。

动态能力论 强调从企业的动态能力角度探讨企业定义和企业竞争优势来源的理论。是"企业能力论"的发展。在美国出现在20世纪90年代初。代表人物和著作是美国蒂斯(David J. Teece,1948—)等及其《企业能力、资源和战略的概念》(1990年)、《动态能力和战略管理》(1997年)。主要观点为:企业是由过程、惯例和资源构成的一个动态系统;企业的竞争优势来自于有效利用企业的管理和组织过程,是通过企业资产和途径的战略定位形成的;企业的长期竞争力取决于它的"动态能力",所谓"动态能力"指的是,企业不断更新能力使之与变化的商业环境相适应的能力;企业是否有能力不断创造竞争优势的新形式则受到其现有能力禀赋的巨大影响。

企业能力 亦译"企业能耐"。译自英语Firm's Competence。特指企业完成某种创造顾客价值的活动或过程的本领。丹麦学者沃纳费尔特(Birger Wernerfelt)1984年在《企业资源论》一文中提出。特点是:(1)是若干单项能力或技能的组合;(2)是企业中的集体能力或组织能力,不是个人能力。如,高技术企业的营销能力包括收集和解释市场信息的能力,新产品开发和商业化的能力,与客户沟通的技能,谈判的技能,与供应商和渠道商合作的能力,供应链管理能力等。

企业能耐 即"企业能力"。

能力建模 亦译"能耐建模"。译自英语Competency Modeling。战略分析工具之一。美国麦克莱伦德(David McClelland,1917—1998)1994年在《能力评估方法:历史与现状》一书中提出。用于对企业员工的能力进行评估。基本步骤是:(1)列出某类职务优秀员工应具备的能力,包括技能、知识、态度和价值观;(2)按前述各项能力对该类职务的员工进行评估;(3)把评估作为员工培训内容设计、应聘人员选择、员工晋级、报酬水平确定等的参考。

能耐建模 即"能力建模"。

能力陷阱 企业拥有的能力中一部分刚性化的能力。美国伦哈德-巴顿(Dorothy Leonard-Barton,1942—)1992年在《核心能力与核心僵化》一文中提出。这种能力暂时可能很强大,但只能适应产业发展某一阶段的需要或适应某一领域竞争的要求,不能适应产业下一阶段发展或竞争环境的变化。

元件能力 "架构能力"的对称。组织内部完成局部性职能、任务或活动(如营销、生产、服务、技术开发、物流、人事等)所需的知识和技能。竞争优势来源之一。美国亨德森(Rebecca Henderson)和加拿大科伯恩(Iain Cockburn,1960—)1994年在《能力的测量?——探索企业在药物研究中的作用》一文中提出。

架构能力 "元件能力"的对称。以组织内部元件能力为基础,使用新的、灵活的方式对元件能力进行整合或集成的能力。这种整合或集成不仅能使现有的元件能力创造出更大的价值,也能促进新的元件能力的产生和架构能力自身的提升。是可持续竞争优势的来源。美国亨德森(Rebecca Henderson)和加拿大科伯恩(Iain Cockburn,1960—)1994年在《能力的测量?——探索企业在药物研究中的作用》一文中提出。

独特能力 亦称"特异能力"。企业的特殊本领。美国塞尔兹尼克(Philip Selznick,1919—2010)1957年在《行政管理领导》一书中提出。具有能力的一般特点外,还具有以下特点:(1)把创造价值的活动做得比竞争对手好得多,因而使企业

在市场上出类拔萃;(2)其独特性和优越性能被消费者认知;(3)难以被模仿。如日本丰田汽车公司在20世纪90年代拥有的低成本、高品质制造汽车的精益生产系统所表现的能力。

特异能力 即"独特能力"。

核心竞争力 译自英语 Core Competence。亦称"核心能力"。组织具备的应对变革和激烈竞争的能力。美国哈梅尔(Gary Hamel,1954—)和普拉哈拉德(Coimbatore Krishnarao Prahalad,1941—2010)1990年在《公司的核心竞争力》一文中提出。具有四个特性:(1)能够创造顾客价值;(2)能够创造竞争优势从而影响顾客购买决策;(3)难以被模仿或难以被替代;(4)能够应用于某些新的产品或市场领域。这四个特性也是企业判断自己是否拥有核心竞争力的准则。针对某些误解,哈梅尔和普拉哈拉德1994年在《竞争大未来》一书中特别强调:品牌、营销渠道等是"东西",不是能力或技能,因此,不是核心竞争力。

核心能力 即"核心竞争力"。

企业知识论 译自英语 Knowledge-based Theory of the Firm。亦称"企业知识基础理论"。强调从企业资源之一——知识的角度定义企业和探讨企业竞争优势来源的理论。是"企业资源论"的发展。出现在20世纪90年代初。主要代表人物和著作有美国博因顿(Andrew C. Boynton)和巴特(Victor Bart)及其《稳定的组织》(1991年)、奎因(James Brian Quinn)及其《聪敏的企业》(1993年)、英国格兰特(Robert M. Grant)及其《走向企业知识理论》(1996年)、美国科夫(Russell W. Coff)及其《新兴的以知识为基础的竞争优势理论:整合经济学和管理学的演化方法》(2003年)。主要观点为:企业是拥有知识以及创造和应用知识的能力的实体;知识是一种竞争武器,企业拥有的知识以及创造和应用知识的能力是竞争优势最重要的源泉;在知识经济时代企业的成功取决于企业知道什么和了解什么。

企业知识基础理论 即"企业知识论"。

知识竞争力 经济体以知识为基础形成的竞争力。英国咨询机构罗伯特·哈金斯协会(Robert Huggins Associates)2002年提出并定义为:创造新的构法、思想、过程和产品并且把它们转化为经济价值和财富的生产力及能力。不仅包括提出创意的能力,还包括开发其经济价值的能力。

全球知识竞争力指数 衡量经济体竞争力的指数。英国咨询机构罗伯特·哈金斯协会2002年提出。由包括与人力资本、知识资本、金融资本、知识支持、经济产出等有关的19个指数组成。以全球125个主要都市(圈)作为评估对象,测定这些区域的知识竞争力指数并据此排定名次。至2009年11月已发布了该指数的2002年、2003年、2004年、2005年和2008年的报告。

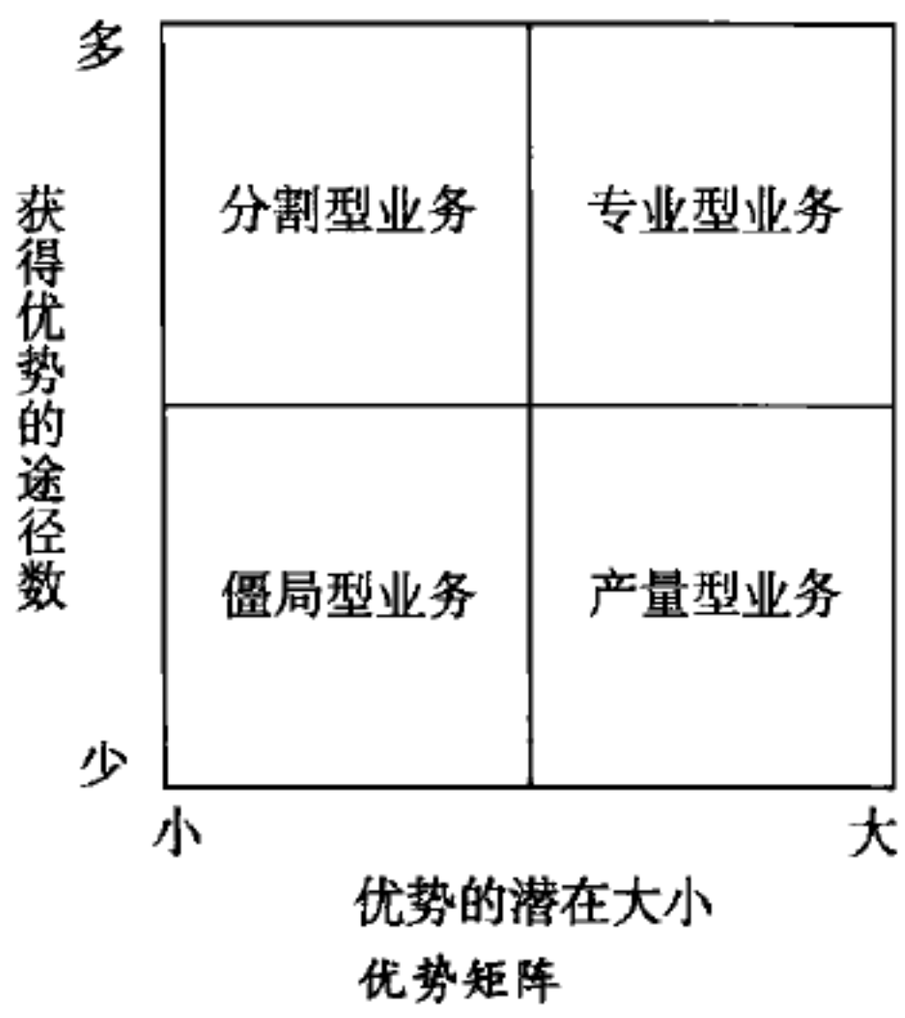
核心僵化 组织长期致力于某些特定领域核心能力的建设而形成的刚性。美国伦哈德-巴顿(Dorothy Leonard-Barton,1942—)1992年在《核心能力与核心僵化》一文中提出。常通过特定领域的价值观、技能和知识基础、技术系统和管理系统表现出来,限制企业获得和发展其他领域竞争所需的资源和能力,造成组织僵化。这种僵化是因核心能力僵化造成的,故称。

内部因素评估矩阵 战略分析工具之一。用于对企业内部的长处和短处进行概括和评估。主要步骤为:(1)列出反映企业长处和短处的内部因素;(2)对各因素进行加权评分,分值的大小代表企业在相应因素上的"长"或"短"的程度;(3)对企业在所有因素上的得分进行加总;(4)根据总分的大小来判别企业总能力的强弱。因把内部因素和对各因素的评分等内容用一个矩阵来表示(如图),故称。

关键内部因素	权重	评分值	加权分值
长处： 1. 2. 3. 4.			
短处： 1. 2. 3. 4.			
合计			

内部因素评估矩阵

优势矩阵 多业务公司对业务组合进行分析和对多元化经营进行管理的工具之一。波士顿咨询集团公司20世纪70年代中期提出。旨在克服该公司以前提出的“增长/份额矩阵”存在的局限性：没有考虑到有些业务并不存在经验曲线效应；有差异的产品并不具有价格敏感性。以可获得的竞争优势（分大与小两档）和竞争者在行业中获得竞争优势的途径数（分多与少两档）为两个维度，把企业业务分成四大类（产量型业务、专业型业务、僵局型业务和分割型业务）并用矩阵形式表示（如图）。企业可对照矩阵中四类业务的特点，对自己各业务所处的地位进行评估，对企业的业务组合进行分析并作必要的调整。



优势矩阵

产量型业务 优势矩阵中的业务类型之一。产量高低对总成本影响大的业务。特点是：经验曲线效应显著，产品的差异性小。如普通家用电器、速食品、个人电脑、原料性化工品、电子银行等业务。常依靠在行业中建立产量领导地位的途径来降低成本，获取竞争优势。

专业型业务 优势矩阵中的业务类型之一。为明确的细分市场提供专门产品的业务。特点是：所在行业有多个差异明显的专门化细分市场，细分市场的规模虽然相对小，但经验曲线效应仍对成本结构有重要影响。如制药、化妆品、高档汽车、名牌服装等业务。常通过专门服务于一个特定细分市场并在该市场中占据主导地位的方式来获取竞争优势和超额利润。

僵局型业务 优势矩阵中的业务类型之一。同行业中不同企业的竞争地位相仿、难以在市场份额上有所突破的相同业务。特点是：规模经济对成本优势的影响不大，产品差异小，资本强度高，设备的专用性强。如不少国家和地区的企业所经营的炼油、人工煤气、造纸、造船、基本化工品等业务。常通过把这种业务转移发展中国家和地区来降低成本和获取竞争优势，或者寻求政府补助来维持经营。

分割型业务 优势矩阵中的业务类型之一。有关市场被众多企业分割、每个细分市场的规模都很小的业务。特点是：规模经济与利润率几乎无关。如餐饮、专门工程、专用化工品等业务。竞争优势常依靠顾客聚焦、地理集中、设计、专利保护等途径来获取。

经验曲线效应 个人或组织在执行某种任务中，经验的积累对完成任务的效率所产生的作用。波士顿咨询集团公司的布鲁斯·亨德森（Bruce D. Henderson）在1960年提出。亨德森发现，在许多产业中，单位产品的生产成本与产品的累计生

产量之间存在高度相关性，在一定的生产量区间中，随着累计生产量的增加，单位产品的生产成本会以一定的比率逐步降低。这种效应常用单位产品的生产成本与累计生产量（代表经验的积累）的关系曲线来表示，故称。

方向政策矩阵 业务组合规划工具之一。英国皇家荷兰壳牌集团在20世纪70年代中期提出。以业务前景吸引力和公司竞争能力为两个维度，把业务分成九大类并用矩阵形式表示（如图）。对每一类业务给出简要的方向政策建议。业务前景吸引力的评估准则包括市场增长率、市场质量、产业原料供给、环境状况等；公司竞争力的评估准则包括市场地位、生产能力、产品研发等。企业可对照矩阵中九类业务的特点，对自己业务所处的地位进行评估，参考矩阵提供的方向政策建议制定相应的政策和战略，规划业务组合。

公司竞争能力	无吸引力	一般吸引力	有吸引力
弱	撤资	分阶段逐步撤退	加倍投入或退出
一般	分阶段逐步撤退	暂时保留	加倍努力
强	现金创造者	增 长	领导者

业务部门前景

方向政策矩阵

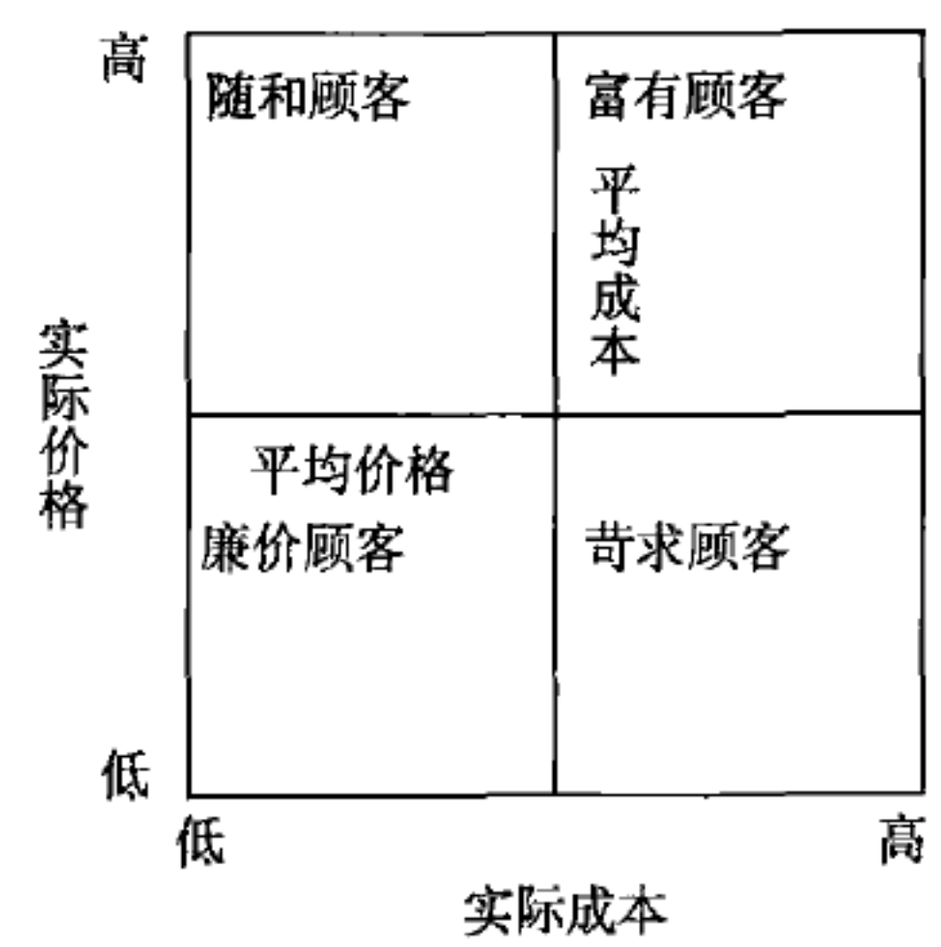
产品/市场矩阵 亦称“产品/市场多元化矩阵”。战略分析和战略制定工具之一。美国安索夫1987年在《公司战略》一书中提出。以产品（分现有产品和新产品）和市场（分现有市场和新市场）为两个维度，把产品/市场组合分成四大类并用矩阵形式表示（如图）。针对每一类组合提出战略建议。

现有市场	市场渗透战略	产品开发战略
新市场	市场开发战略	多元化战略
	现有产品	新产品

产品/市场矩阵

产品/市场多元化矩阵 即“产品/市场矩阵”。

顾客利润率矩阵 战略分析工具之一。用于对市场进行细分和对各细分市场的利润率进行分析。美国夏皮罗（Benson P. Shapiro，1941— ）等人1987年在《为利润（不仅仅为销售）而管理顾客》一文中提出。以企业向顾客提供服务的实际成本和顾客支付的实际价格为两个维度，把市场细分成四大类并用矩阵形式表示（如图）。矩阵揭示：企业为不同细分市场顾客提供服务所获得的利润率各不相同。为企业选择目标顾客和制定利润最大化战略提供依据。



顾客利润率矩阵

高价/高成本细分市场 顾客利润率矩阵中市场类型之一。特点是：顾客富有，

愿意支付高价来获得高品质服务;企业发生的成本高;利润率可高可低。

低价/低成本细分市场 顾客利润率矩阵中市场类型之一。特点是:顾客对服务和服务品质不很关心,只愿意支付低价;企业发生的成本低;利润率可高可低。

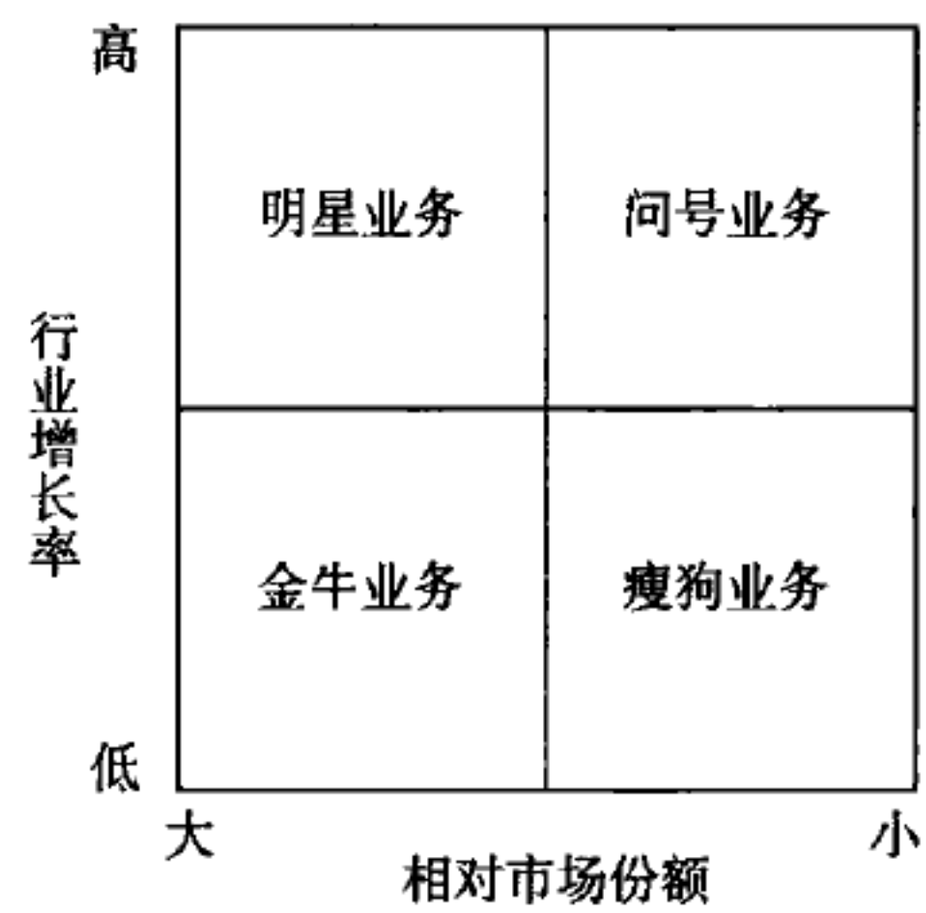
高价/低成本细分市场 顾客利润率矩阵中的市场类型之一。特点是:顾客愿意支付高价,但对服务和服务品质不很关心,对价格不敏感;企业发生的成本低;利润率很高。

低价/高成本细分市场 顾客利润率矩阵中的市场类型之一。特点是:顾客苛求,对服务和服务品质要求高,但又不愿支付高价;企业发生的成本高;利润率很低。

SWOT 分析 战略分析工具之一。通过企业外部环境和内部能力分析,揭示企业面临的机会和威胁以及企业自身的长处和短处,以此为基础评估企业所处的战略地位,为战略制定提供信息。因长处、短处、机会和威胁四个英语单词首字母分别为 S、W、O 和 T,故称。

SWOT 匹配 战略分析方法之一。检验战略是否能获得成功的重要准则。所谓匹配指的是:在制定战略时,必须考虑战略能最大程度地利用外部机会、避免或化解外部威胁;同时,战略也必须适合企业内部能力的长处和短处的实际状况。因长处、短处、机会和威胁四个英语单词首字母分别为 S、W、O 和 T,故称。

波士顿矩阵 亦称"波士顿咨询集团公司矩阵"、"增长/份额矩阵"。多业务公司对业务组合进行分析和对多元化经营进行管理的工具之一。波士顿咨询集团公司 20 世纪 70 年代初提出。基本假设是:各类业务都具有经验曲线效应;业务相对市场份额的大小代表该业务累计产量的大小;行业增长率的大小代表业务所在行业吸引力的大小。以行业增长率和业务的相对市场份额为两个维度把公司业务分成四大类(明星业务、金牛业务、问号业务和瘦狗业务)并用矩阵形式表示(如图)。四类业务的现金流状况、成长性和风险各不相同。强调企业的业务组合应使现金流、成长性和风险达到基本平衡。可据此对现有的业务组合进行必要的调整。



波士顿矩阵

增长/份额矩阵 即"波士顿矩阵"。

波士顿咨询集团公司矩阵 即"波士顿矩阵"。

明星业务 波士顿矩阵中业务类型之一。特点是:市场份额大,有盈利,但净现金流可能为正也可能为负或为零;为维持其市场地位和增长,仍需不断投入现金;成长性好;风险较大。一般投资建议:继续或加强投资。

金牛业务 波士顿矩阵中业务类型之一。特点是:市场份额大,净现金流为正;为维持其竞争地位,所需的现金投入相对小;成长性差;风险小。一般投资建议:继续有限投资。

问号业务 亦称"问题儿童业务"。波士顿矩阵中业务类型之一。特点是:市场份额小,净现金流为负;为增强其市场地位和发展,需大量投入现金;成长性好;风险大。一般投资建议:大力投资。

问题儿童业务 即"问号业务"。

瘦狗业务 波士顿矩阵中业务类型之一。特点是:市场份额小,净现金流可能为正也可能为负或为零;即使投入大量现金也难以增强其市场地位;成长性差;风险小。一般投资建议:(1)若有可能转化为金牛业务,则加强投资;(2)若无前述可能,则有限投资,或者撤资。

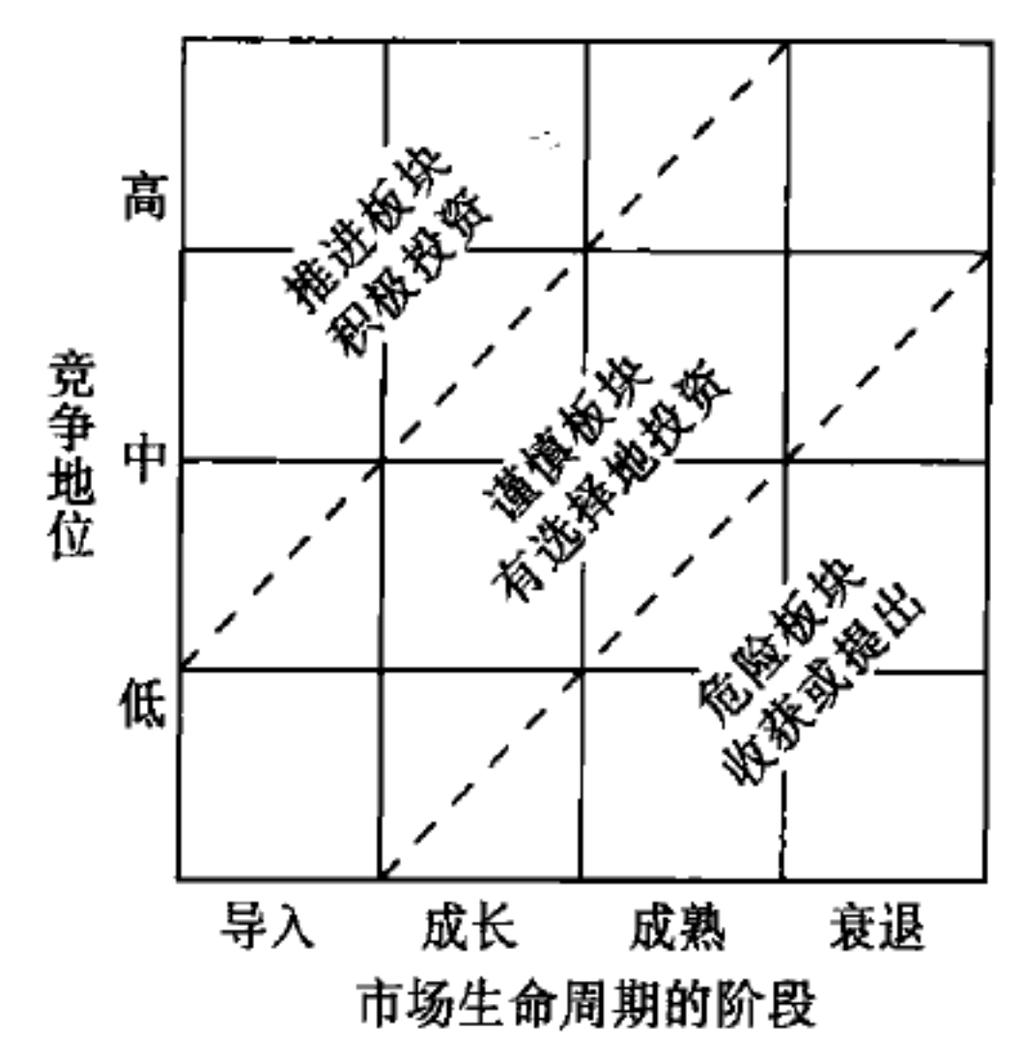
竞争地位/市场吸引力矩阵 多业务公司对业务组合进行分析和对多元化经营进行管理的工具之一。美国通用电气公司与麦肯锡咨询公司合作在20世纪70年代提出。以业务所在市场的吸引力和业务的竞争地位为两个维度,把业务分成九大类并用矩阵形式表示(如图)。对每类业务的投资战略提出了指导性建议。

市场吸引力	强	中	弱
高	增长/渗透	投资促增长	有选择的投资或撤资
中	有选择的收获或投资	市场细分和有选择的投资	有控制的退出或撤资
低	收获	有控制的收获	退出

竞争地位

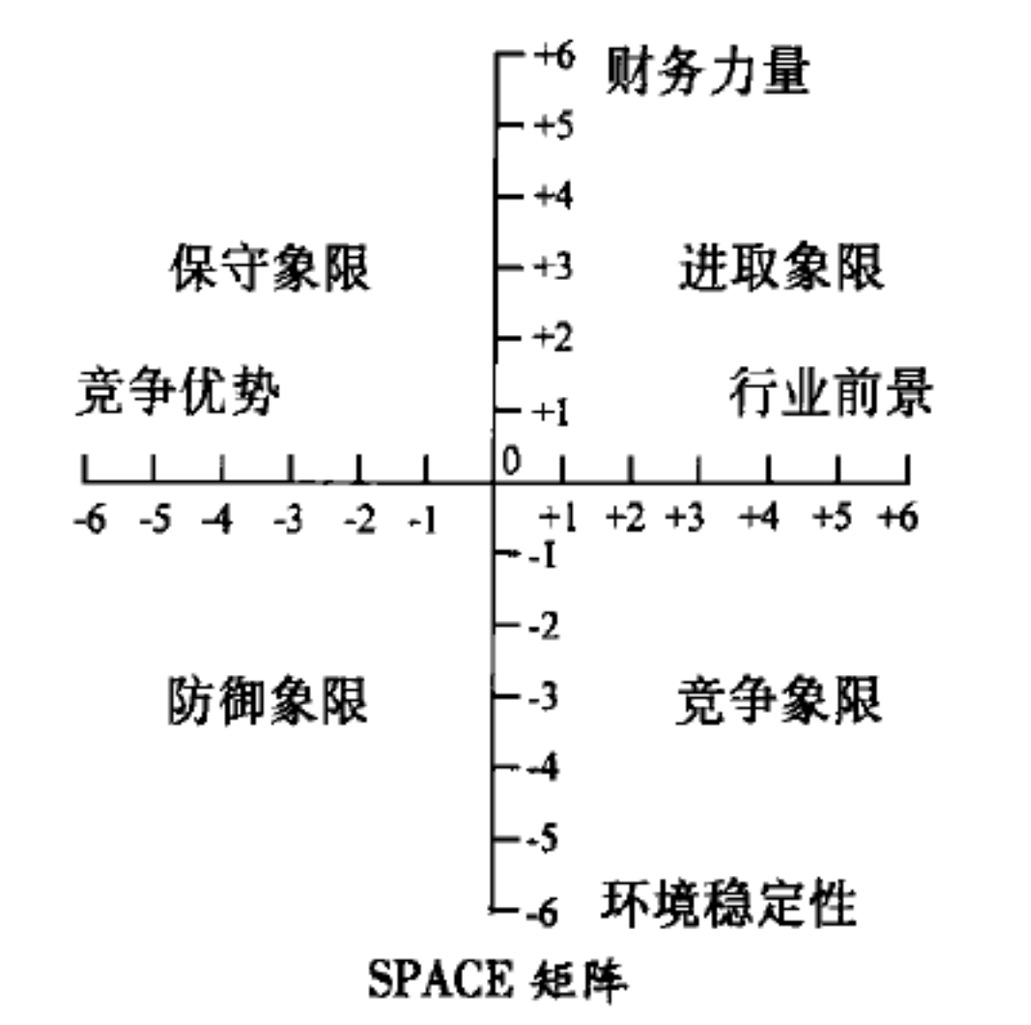
竞争地位/市场吸引力矩阵

市场生命周期/竞争地位矩阵 多业务公司对业务组合进行分析和对多元化经营进行管理的工具之一。美国利特尔咨询公司(Arthur D. Little, Inc.)20世纪70年代提出。以业务所处生命周期阶段和业务竞争地位为两个维度,把业务粗略地分成三大板块并用矩阵形式表示(如图)。对每一板块业务的投资战略提出指导性建议。



市场生命周期/竞争地位矩阵

SPACE矩阵 亦称"战略地位和行动评估矩阵"。战略分析和战略制定工具之一。美国罗(Alan Jay Rowe)、梅森(Richard O. Mason, 1934—)和迪克尔(Karl E. Dickel)20世纪80年代提出。对企业战略地位进行评估并根据评估结果对企业应采取的战略行动提出建议。按竞争优势、行业发展前景、财务力量和环境稳定性四个维度构筑一个矩阵并将矩阵划分为进取、保守、竞争和防御四个象限(如图)。企业依照上述四个维度确定自己落在哪个象限、哪个具体位置(竞争地位)。提出的战略行动建议是:进取象限:市场和产品开发、前向整合和后向整合、跨行



SPACE矩阵

业多元化;保守象限:市场渗透、产品和市场开发、同心多元化;竞争象限:前向一体化、后向一体化、横向整合、市场渗透、合资经营和产品开发;防御象限:弥补内部资源和能力的不足、退守、撤资、放弃和同心多元化。

战略地位和行动评估矩阵 即"SPACE矩阵"。

PIMS分析 亦称"战略与绩效分析"。战略分析方法之一。美国战略规划研究所(Strategic Planning Institute)1975年提出。从市场战略角度分析哪些因素对同一公司不同业务的业绩差异以及对同一业务不同时期的业绩差异产生影响,分析有关因素对业务业绩(利润率)的影响为正或为负。最初的分析是在一个名为"市场战略的利润影响力"的研究项目(即PIMS项目)框架内进行的,故称。后来进一步扩展到探索在特定的竞争环境中,特定的竞争战略会产生怎样的经营业绩。

战略与绩效分析 即"PIMS分析"。

力场分析 战略分析方法之一。英国约翰逊(Gerry Johnson)2001年在《组织文化的映射和再映射》一文中提出。认为组织变革是在由多种力量构成的力场中进行的;力场中既存在着促进变革的力量,也存在着反对变革的力量和中性的力量。力场分析就是识别力场中促进和反对组织变革的力量,特别是与文化有关的力量,揭示组织变革将会面临的问题。

母合关系 多元化企业公司总部与下属业务部之间关系的比喻。英国古尔德(Michael Goold)等1994年在《公司层战略》一书中提出。认为多元化企业公司总部与业务部(或事业部)的关系应该如一个家庭中父母与子女的关系。若业务部在公司总部框架内经营获得的价值比业务部独立经营获得的价值更大,说明公司总部能为业务部增加新的价值,公司总部与业务部之间存在母合关系。反之,不存在母合关系。在不存在母合关系的情况中,硬把业务部放在公司总部框架内经营,难以获得新的价值,甚至会使价值遭到破坏。可从两个维度分析母合关系是否存在:(1)业务部的关键成功因素与公司总部的技能、资源和特点是否匹配;(2)业务部提高业绩的机会与公司总部的技能、资源和特点是否匹配。

竞争者分析 战略分析方法之一。对竞争对手的现状和未来动向进行分析。内容包括:(1)识别现有的直接竞争者和潜在竞争者;(2)收集与竞争者有关的情报和建立数据库;(3)对竞争者的战略意图和各层面的战略进行分析;(4)识别竞争者的长处和短处;(5)洞察竞争者在未来可能采用的战略和可能做出的竞争反应。

直接竞争者 同一市场内,提供相同或相似产品或服务,以同一顾客群为目标顾客的企业。

潜在竞争者 有可能进入企业现在已进入和将来准备进入的市场并提供相同或相似产品或服务的企业。

横向竞争 亦称"水平竞争"。波特(Michael Eugene Porter,1947—)五种力量模型中处在水平位置上的供应商与业内企业之间以及业内企业与购买者之间的竞争。

水平竞争 即"横向竞争"。

纵向竞争 亦称"垂直竞争"。波特(Michael Eugene Porter,1947—)五种力量模型中处在垂直位置上的潜在进入者与业内企业之间以及业内企业与替代品之间的竞争。

垂直竞争 即"纵向竞争"。

多市场竞争 多元化企业同时在多个产品、服务或地域市场进行的竞争。

可避免竞争 业内企业之间避开原本可能发生直接对抗的竞争状态。常出现在:业内企业数量少,产品和服务具有差异性,可以通过不同的市场定位或协商进入不同的细分市场。处于可避免竞争状

态中的企业可以获得较高的利润率。

竞争生命周期 战略分析工具之一。美国杜邦公司20世纪80年代中期开发。从竞争角度把化工产品生命周期划分为唯一厂商、竞争渗透、份额稳定、差异消失和衰退五个阶段,对每个阶段的竞争态势的一般特点作出刻划。各产品部的经理利用上述信息确定有关产品所处的阶段,预测未来竞争的性质,据此制定战略计划。

竞争动态因素 造成行业发生动态变化的因素。如行业引入新产品的速度、产品生命周期的持续时间、单位成本的下降速度、产品的地理覆盖范围、供应商和客户关系的稳定性等。美国威廉姆斯(Jeffrey R. Williams)在《产业的生产力基础》、《你的竞争优势能持续多久》等文章中提出。

竞争情报 与竞争有关的消息、信息、报告等。

竞争者概况分析 战略分析方法之一。仅对企业与竞争者之间在战略资源、能力以及主要业绩指标上的差异进行分析。是详尽、全面的竞争者分析的第一步。

竞争者反应分析 战略分析方法之一。企业制定或实施某种战略时,预测和跟踪竞争者的反应,评估竞争者的行为对竞争格局和对企业竞争地位的影响。

竞争定位 企业相对于竞争者为自己所作的战略定位。

战略定位 组织为自己确定在未来应占据的地位或位置。对企业来说,一般通过行业结构分析和企业自身在行业内的竞争地位分析,寻找一个能区别于其他企业的适当位置,以增强自身的竞争优势或降低与其他企业的竞争对抗。

竞争地位评估 战略分析方法之一。以一系列反映企业竞争力的因素为基础,对企业与竞争者的相对地位的综合评估。有关的因素包括:绝对市场份额、相对市场份额、市场份额变化率、利润率、产品质量、价格、顾客集中度、产品创新率、资本密集度等。常用加权评分法为工具。

差距分析 战略分析方法之一。对企业制定的目标与企业预期可取得的结果进行比较,或者对企业制定的目标与企业实际取得的结果进行比较,分析两者之间是否存在差距。若存在差距,进一步分析造成差距的原因并制定措施(如改变目标、改变战略等)减少或消除差距。

脆弱性分析 战略分析方法之一。美国赫德(Douglas A. Hurd, 1932—2005)1997年在名为"企业规划中的脆弱性分析"的研究报告中提出。分析企业的某些战略基础要素一旦失去,企业会遭到怎样的伤害。企业受到的伤害越大,企业越脆弱。步骤是:(1)识别关键战略基础要素;(2)识别某种战略基础要素被移走后企业面临的威胁;(3)估计每种威胁可能造成的最保守的后果和最严重的后果;(4)估计每种威胁发生的可能性;(5)估计企业应对每种威胁的能力;(6)评估企业在每种威胁面前的脆弱性。

战略基础要素 美国赫德(Douglas A. Hurd,1932—2005)在脆弱性分析中所用的评估要素。包括:企业产品或服务所满足的顾客需要和需求、资源和资产、相对成本地位、顾客基础、所需技术、特殊技能、企业标识、竞争的制度壁垒、社会价值观、企业声誉、互补产品或服务等。

盲点 企业优势地位造成的认识障碍。使占优势地位的企业不能认识竞争环境发生的对其现有战略地位可能产生严重影响的变化,从而导致企业现有优势地位的丧失。如,20世纪90年代,国际商用机器公司在个人计算机市场占据的巨大市场份额使它没能认识戴尔公司"定制-直销"商业模型的巨大潜在竞争力,最终导致它在个人计算机市场的主导地位被戴尔公司颠覆。

产业集群 亦称"产业簇群"、"竞争性集群"、"波特集群"。某一行业内的竞争

性企业以及与这些企业互动关联的合作企业、专业化供应商、服务供应商、相关产业厂商和相关机构(如大学、科研机构、制定标准的机构、产业公会等)聚集在某特定地域的现象。如信息技术企业和相关厂商、相关机构等在美国硅谷的聚集。美国波特(Michael Eugene Porter,1947—)1990年在《国家竞争优势》一书中提出并详加论述。有助于相互竞争的企业提高竞争力,对特定产业的发展和国家竞争力的增强有重要作用。

产业簇群 即"产业集群"。

竞争性集群 即"产业集群"。

波特集群 即"产业集群"。

熊彼特产业 技术型新兴产业类型之一。特点是:产品创新速度快、学习曲线效应显著、竞争与产业结构之间关系不稳定、产业结构变化快、未来盈利状况难以预测等。美国威廉姆斯(Jeffrey R. Williams)在《产业的生产力基础》一文中提出。

公司层战略

公司层战略 企业战略之一。通过多业务活动的构型(确定产品或服务范围、市场地域范围和价值链范围等)、多业务活动的集成和协同,创造价值和实现公司的愿景、使命和战略目标的行动总路线。通常指对以下战略问题做出的决策和采取的行动:经营哪几种业务?进入哪些市场?如何实现各业务之间的战略匹配从而增强各业务的自身竞争力和企业总体业绩?如何分配公司资源?在何等程度上集权和分权?建立怎样的组织架构以及计划和控制系统?

战略制定 战略管理过程第二阶段的活动。利用战略分析提供的信息,制定公司层战略、业务层战略、职能层战略、其他战略及有关的策略。

公司战略 亦称"企业战略"。实现企业愿景、使命和战略目标的行动总路线。一般又分为公司层战略、业务层战略和职能层战略。

企业战略 即"公司战略"。

战略业务单位 亦称"战略事业单位"、"战略业务部"、"战略事业部"。多元化企业内部设置的经营某一类相似业务的部门。得到公司总部的一定授权,相对独立经营,拥有必要的职能部门;产品或服务都有明确的外部市场;由一名高级主管负责,一般直接向公司总部首席执行官报告。

战略事业单位 即"战略业务单位"。

战略业务部 即"战略业务单位"。

战略事业部 即"战略业务单位"。

核心业务 亦称"核心事业"。企业发展多元化经营所依赖的业务或基地。美国彼得斯(Tom Peters,1942—)和沃特曼(Robert H. Waterman)1983年在《追求卓越》一书中提出。企业以该业务的技术、技能、价值链活动等为基础发展其他业务,开展相关多元化经营。彼得斯和沃特曼指出,不围绕核心业务开展多元化经营的企业在利润业绩上往往没有提高。

核心事业 即"核心业务"。

灰姑娘业务 多元化企业中,有发展前途但因种种原因得不到必要资源或关注的业务。

单业务战略 亦称"单事业战略"。多元化战略之一。使企业95%以上的销售收入来自于某一种业务的战略。优点是:管理人员专注于单一业务,容易积累经验和精通业务。缺点是:企业面临"把所有鸡蛋放在一个篮子里"的风险,管理人员缺乏多元化经营的技能和处理相关事务的专长。

单事业战略 即"单业务战略"。

主导业务战略 亦称"主导事业战略"。使企业的至少70%以上的销售收入来自于某一种关键业务的战略。美国里格利

(L. Wrigley)在其博士论文《分部自主与多元化》中提出。与单业务战略相比,实施主导业务战略的企业其销售收入来自某一种业务的比例有所减少,但两种战略的优点和缺点是相似的。参见"单业务战略"。

主导事业战略 即"主导业务战略"。

多元化战略 企业经营两种或两种以上业务的战略。是对以下战略问题做出的决策或采取的行动:保留什么业务、放弃什么业务、进入什么新业务?如何提高多种业务的综合业绩?如何通过价值链活动和资源的共享以及业务间的战略匹配,增强各业务的竞争优势?如何在各业务间分配企业资源?

相关多元化 多元化形式和战略之一。企业经营的多种业务存在某些明显的实质相似性,即强调多种业务可在很大程度上共享企业的技术、价值链活动和企业的其他资源和能力。目的是使企业经营的业务组合产生协同效应。应注意的是,相关性只是产生协同效应的必要条件,不是充分条件。

非相关多元化 多元化形式和战略之一。企业经营的多种业务不存在实质的相似性,即不强调多种业务共享企业的技术和价值链活动,而是强调每种业务都能为企业提供有吸引力的赢利机会。目的是:分散财务风险;把财务资源投入最佳的赢利机会;降低盈利水平的波动性;增加股东价值。值得注意的是:企业难以有效管理多种差异性很大的非相关业务;许多非相关多元化企业的业绩低于预定的目标。

水平多元化 亦称"横向多元化"。多元化形式和战略之一。企业经营的多种业务分布在两个或两个以上的产业,且这些产业不处在同一价值链上。可分为相关水平多元化和非相关水平多元化。

横向多元化 即"水平多元化"。

相关水平多元化 水平多元化的一种。企业经营多种业务,业务分布在两个或两个以上的产业,且这些产业不处在同一价值链上,但是,这些业务之间存在某些明显的实质相似性。参见"水平多元化"和"相关多元化"。

非相关水平多元化 水平多元化的一种。企业经营多种业务,业务分布在两个或两个以上的产业,且这些产业不处在同一价值链上,业务之间也不存在某些明显的实质相似性。参见"水平多元化"和"非相关多元化"。

水平整合 亦称"横向合并"、"水平一体化"。企业整合战略之一。通过收购、合并和接管等方式,获得竞争企业(生产和销售相同或相似产品或提供相同服务的企业)的所有权或增强对竞争企业的控制。

横向合并 即"水平整合"。

水平一体化 即"水平整合"。

同心多元化 多元化形式和战略之一。以企业原有的业务为核心增添相关的新业务。如,美国电报电话公司原先经营电报和电话业务,后来收购了一家有线电视公司,经营通过光缆而不是传统电话线向用户提供高速因特网服务。

纵向一体化 亦称"纵向整合"。企业整合战略之一。增加企业价值链在产业价值链上的覆盖范围。如,汽车整车组装企业的价值链延伸到覆盖零部件企业的价值链或者覆盖经销企业的价值链。

纵向整合 即"纵向一体化"。

后向一体化 亦称"后向整合"。企业整合战略之一。企业价值链在产业价值链上向原材料生产方向的相邻价值链活动延伸。

后向整合 即"后向一体化"。

前向一体化 亦称"前向整合"。企业整合战略之一。企业价值链在产业价值链上向最终用户方向的相邻价值链活动延伸。

前向整合 即"前向一体化"。

锥型纵向一体化 亦称"混合纵向一体

化”。企业整合战略之一。企业对原有价值链进行延伸,实行纵向一体化,但是延伸段的价值链活动的能力并不能满足原有价值链的需要,仍有一部分能力空缺需要由外部供给来满足。目的是:利用外部供应商的压力,促使企业延伸段的价值链活动不断提高自身竞争能力。一体化后,企业价值链不同阶段的能力结构呈锥型状,故称。

混合纵向一体化 即“锥型纵向一体化”。

防御型战略 亦称“防守型战略”。竞争战略之一。企业保持现状或对可能损害企业竞争优势和盈利能力的事件的发生做出反应的战略。包括紧缩、剥离、清算等。

防守型战略 即“防御型战略”。

紧缩 防御型战略之一。通过降低成本和削减资产等方式对企业实施重组,扭转销售和利润的下降趋势,巩固企业的竞争地位。

剥离 防御型战略之一。出售、转让或放弃企业的部分业务或部门。被剥离的业务或部门往往是不盈利、资金需求过大或与企业其他活动不匹配的。

清算 防御型战略之一。企业停业,出售企业的所有资产,对其债务进行清理。是避免继续经营而发生巨额亏损的手段之一。

进攻型战略 竞争战略之一。对竞争对手主动发起挑战的战略。目的是保卫或改进企业竞争优势,扩大业务范围,提高经营业绩。

强势型战略 译自英语 Intensive Strategy。亦称“密集型战略”。进攻型战略之一。企业通过加倍努力来提高企业现有产品的竞争地位和经营业绩。如市场渗透、市场开发、产品开发等。

密集型战略 即“强势型战略”。

市场渗透 强势型战略之一。增加市场营销活动强度,扩大现有产品或服务在现有市场的份额。适合本战略的条件是:产品或服务市场尚未达到饱和;顾客的产品或服务使用率可有较大幅度的提高;行业的销售在上升;销售的增加与市场营销开支的增加呈高度相关性;规模经济的扩大有助于竞争优势的显著提高。

市场开发 强势型战略之一。增加市场营销活动强度,为现有产品或服务开拓新的地理市场。适合本战略的条件是:存在未经开发或尚未饱和的地理市场;可获得可靠的价廉质高的新分销渠道;能有效管理新分销渠道;拥有管理新业务所必需的资源和能力;生产能力有剩余或有能力扩大生产。

产品开发 强势型战略之一。特指对现有产品或服务进行改进,使其更符合顾客需要,从而扩大销售。适合本战略的条件是:现有产品或服务的顾客对改进产品或服务有需求;企业所在行业技术进步快;竞争者向市场投放品质更好的产品;企业所在行业增长块;企业拥有强大的研发能力。

战略联盟 多元化途径和战略之一。通过与其他企业、组织或个人建立长期合作关系进入新的业务领域。结成长期合作关系的各方一般互不拥有,而是成立一个新的商业实体(如合资企业)来经营新的业务。

内部发展 多元化途径和战略之一。利用企业内部现有的能力和通过企业内部新能力的培育,在企业现有框架内创建新业务。

业务组合 亦称“事业组合”。企业所经营的有相对明确边界的不同业务组成的集合。选择和确定业务组合是公司层战略的任务之一。

事业组合 即“业务组合”。

业务组合管理 亦称“事业组合管理”。20 世纪 70 年代起许多大公司和咨询机构广泛采用的管理方法。把业务组合看作投资组合进行管理。早期强调整个业务

组合内部现金流、成长性和风险性的平衡;后来还强调业务组合整体经营业绩高于各业务独立经营业绩之和。常用“增长/份额矩阵”、“市场吸引力/业务地位矩阵”、“市场生命周期/竞争地位矩阵”等作为分析工具。

事业组合管理 即“业务组合管理”。

重构 重振战略和方式之一。根据战略的变化重新构建企业的组织结构。常涉及员工、业务部门、行政部门和管理层次的削减和调整以及企业组织结构图的改变。目的是提高企业经营的效率和效果。

撤资 亦译“蜕资”。译自英语 Divesting。对衰退市场中的业务进行管理的战略之一。通过出售某种业务的方式退出该业务并回收在该业务上的一部分投资。实施本战略前应考虑:出售业务获得的收益是否大于继续经营该业务能获得的收益。

蜕资 即“撤资”。

收获 亦译“收割”。译自英语 Harvesting。对衰退市场中的业务进行管理的战略之一。在一定时间内继续经营某种业务,但以精心控制的方式逐步减少对该业务的投入,把该业务创造的现金流投资于其他更有前途的业务,让该业务逐步萎缩直至最终退出。

收割 即“收获”。

瘦身 亦称“精简”。企业通过裁减员工、缩减职能部门和业务、减少管理层次等措施缩小企业经营规模的管理方法。目的是提高经营的效率和效果,常导致企业组织结构发生改变。

精简 即“瘦身”。

业务层战略

业务层战略 亦称“事业层战略”。企业战略之一。企业内单个特定业务或业务部门根据企业愿景、使命和战略目标的要求,实现自身战略目标的行动总路线或计划。通常是对以下战略问题做出的决策或采取的行动:开发什么产品或服务?如何参与竞争?建立怎样的竞争优势,如何建立?如何对外部环境和竞争环境的变化做出反应?如何实现市场份额扩大?如何获得和建设必要的资源和能力?企业间的竞争主要发生在业务层面,因此,建立、维持和加强业务在特定市场中的竞争优势是业务层战略的中心任务,也即竞争战略是业务层战略的核心。

事业层战略 即“业务层战略”。

竞争优势 企业比竞争对手创造更多顾客价值从而获得更高利润率的综合能力。美国波特(Michael Eugene Porter, 1947—)1980 年在其《竞争战略》一书中把竞争优势归纳为两大类:差异化和成本领导。美国密勒(Alex Miller, 1956—) 1998 年在《战略管理》一书中指出,在当今快速变化的竞争环境中,快速响应已成为新的一类竞争优势。在不同的竞争环境中,差异化、成本领导和快速响应有不同的具体表现形式。

竞争战略 以创造和获取某种竞争优势为目的的战略。一旦制定,一般会实施相对长的时间,不会轻率改变。

一般竞争战略 特指美国波特(Michael Eugene Porter,1947—)1980 年在《竞争战略》一书中归纳的竞争战略,共有三种:差异化战略、成本领导战略和集中化战略。

成本领导战略 三大一般竞争战略之一。美国波特(Michael Eugene Porter, 1947—)1980 年在《竞争战略》一书中提出。内容为:企业提供产品或服务的成本比竞争对手的低——即使定价与竞争对手的相同或比竞争对手的低,仍能获得比竞争对手更高的利润率。

差异化战略 三大一般竞争战略之一。美国波特(Michael Eugene Porter,1947—) 1980 年在《竞争战略》一书中提出。内容

为:企业提供的产品或服务具有某种程度的独特性且符合顾客的价值需要——顾客愿意支付更高的价格购买这种产品或服务,企业因此获得更高的利润率。

集中化战略 三大一般竞争战略之一。美国波特(Michael Eugene Porter,1947—)1980年在《竞争战略》一书中提出。内容为:企业提供的产品或服务只满足规模较小的顾客群或细分市场的需要。集中化不直接创造竞争优势,但有助于差异化、成本领导或快速响应等竞争优势的实现。

集中化差异战略 在规模较小的顾客群或细分市场中实施的差异化战略。

集中化成本领导战略 在规模较小的顾客群或细分市场中实施的成本领导战略。

快速响应战略 竞争战略之一。美国密勒(Alex Miller,1956—)1998年在《战略管理》一书中提出。内容为:比竞争对手更快地认识顾客需要的变化并做出相应的反应。企业可因此获得更高的利润率。不应以损害差异化优势和成本领导优势为代价。

超强竞争 亦译"超竞争"。译自英语Hypecompetition。竞争状态之一。美国达夫尼(Richard. A. D' Aveni)等1994年在《超强竞争:战略行动动态的管理》一书中提出。特点是:(1)同一市场中存在若干竞争者,他们的市场定位相同或相似,直接对抗;(2)竞争者都把获取自身竞争优势或破坏竞争对手的优势作为竞争的重点;(3)为了找到提供顾客价值的新手段,竞争者竞相通过创新途径废弃现有的产品或服务,不断推出改进产品或服务;(4)竞争优势的性质不断被重新定义,市场领导者的地位常常被颠覆,企业获得高额利润的情况一般难以长期维持。

超竞争 即"超强竞争"。

合作优势原理 关于竞争、合作、竞争优势三者关系的原理。美国哈梅尔(Gary Hamel,1954—)等1989年在《与你的竞争对手合作并取得成功》一文中提出。主要内容为:合作是竞争的一种特别方式;和谐不是成功合作的最重要的尺度,冲突有时反而是互利合作的最好证据;合作具有局限性,合作伙伴不会把所有的资源和能力都提供给对方,合作各方都必须划定不能提供给对方的资源和能力;最要紧的事是向合作伙伴学习。

重振战略 旨在使处于衰败境地但尚值得拯救的业务或企业重整旗鼓、起死回生的手段或方法。包括改进管理、加强财务控制、组织重构、开辟新市场、债务重组、技术创新、出售、收购等。应根据造成业务或企业陷于衰败境地的特定原因,选择特定的重振战略。

蓝海战略 "红海战略"的对称。竞争战略之一。打破现有产业的边界,在一片全新的无人竞争的市场中进行开拓的战略。韩国金伟灿等2000年在《蓝海战略》一文中提出。目的是摆脱竞争,通过创造和获得新的需求、实施差异化和低成本,获取更高利润率。因把无人竞争的市场比作没有血腥的蓝海,故称。

红海战略 "蓝海战略"的对称。竞争战略之一。在已知市场空间中进行竞争的战略。韩国金伟灿等2000年在《蓝海战略》一文中提出。在已知市场空间中,竞争规则已经制定,竞争激烈,你死我活。因充满血腥,犹如红海,故称。

竞争策略 配合竞争战略而实施的计策或谋略。常在特定时期、为特定目的而制定和实施。有些不直接创造竞争优势,但有助于竞争优势的有效实现。包括紧跟领先者、模仿、拷贝、先手、恐吓、捕获、和谈、正面进攻、侧翼进攻、围攻、退守、撤离等。若在一个相对长的时间内得以执行,成为应对某种局面的行为模式,也可称为"竞争战略"。

先手 亦译"先行"或"领先"。译自英语Pioneering。竞争策略之一。为取得有利的竞争地位,领先于竞争对手采取某些

具有战略意义的行动。如抢先推出新产品、使用新的促销方式、外包、建立战略联盟等。

先行 即“先手”。

领先 即“先手”。

先行者优势 因在时机上领先于竞争对手采取某些具有战略意义的行动而获得的优势。如树立和增强企业的形象和品牌著名度、获取关键的资源和技术以及知识产权、提高顾客的品牌忠诚度和转换成本、占据后来者难以模仿的有利地理位置等。有助于但不能保证企业在竞争中获得成功。后来者有可能以较小的成本和风险模仿和颠覆先行者优势。

先行者劣势 因在时机上领先于竞争对手采取某些具有战略意义的行动而造成的劣势。如高成本、高风险、容易犯错误、有些优势容易被后来者模仿甚至被反超等。

紧跟领先者 竞争策略之一。在先行者采取某些具有战略意义的行动显示出有可能获得有利竞争地位的迹象时,尽可能快速地做出同样或类似的行动或行为并设法在某些方面有创新。

模仿 竞争策略之一。在竞争对手采取某些具有战略意义的行动获得有利竞争地位后,做出同样或类似的行动或行为。有些模仿者会设法在局部有所创新。

拷贝 竞争策略之一。在竞争对手采取某些具有战略意义的行动获得有利竞争地位后,做出与竞争对手一模一样的行动或行为。

恐吓 竞争策略之一。采取进攻性行动对潜在竞争者进行恐吓。如抢先建成超过市场实际需求的生产能力、拥有足以应对价格大战不断升级所需的现金等。使潜在竞争对手不敢模仿自己的行动或提出挑战,从而避免竞争。

捕获 竞争策略之一。抢先获取具有战略意义的资产、权利或资源等。如抢先注册商标、申请专利、买下闹市区商铺、买断稀有战略矿产资源的开采权等。使潜在竞争者处在不利的竞争地位。

提高结构壁垒 竞争策略之一。制定并实施相互配合的一揽子行动计划,提高产业的进入壁垒。如游说政府设置非贸易壁垒、加强对渠道的控制、提高顾客转换成本、扩大现有产品线或填补现有产品线的空缺等。阻止潜在进入者进入现有产业。

提高预期报复 竞争策略之一。通过适当渠道向竞争对手发出明确的信号:进攻行为必定会遭到更严厉的报复。阻止竞争对手采取进攻行为或使竞争对手在采取进攻行为前不得不三思。如向媒体宣称本企业产品的定价将永远是市场最低价。类似的信号能在一定程度上阻止竞争对手的降价竞争行为。

减少进攻引诱 竞争策略之一。在确保企业能获得合理利润的前提下,采取某些行动降低企业目前的利润率,设法打消竞争对手为获得较高利润而向自己的战略地位发起进攻的念头。如降低产品价格、提供额外服务等。本策略的另一种方式是:以事实为依据,明确告知竞争对手,他们的进攻将会得不偿失。

和谈 竞争策略之一。与潜在竞争对手通过谈判达成某些妥协或共识,避免在市场上面对面的对抗。如划分市场地盘、价格串通等。应避免违反法律和法规。

正面进攻 竞争策略之一。在竞争对手的竞争优势所依赖的价格、质量、品牌、销售渠道、关键客户、产品种类等战略要素中选择一个或几个向竞争对手发起直接攻击,针锋相对地展开竞争,削弱竞争对手的竞争优势。代价高,往往触发竞争对手的报复,加剧行业内部竞争对抗,造成整个行业平均利润率下降。

侧翼进攻 竞争策略之一。避开竞争对手拥有强大竞争优势的领域,寻找和占领尚未被他人占据的或竞争对抗较为平和的市场。本策略的另一种方式是:改变现有市场的竞争规则使之有利于自己。

围攻 竞争策略之一。在构成竞争优

势的价格、质量、品牌、销售渠道、关键客户、产品种类等战略要素上同时向竞争对手发起进攻，以期在竞争优势上全面压倒对手，在行业中占据主导地位。

游击 竞争策略之一。集中力量，在竞争对手的竞争优势所依赖的价格、质量、品牌、销售渠道、关键客户、产品种类等战略要素中选择一个要素向竞争对手发起突然的短暂攻击，使竞争对手猝不及防，丢失竞争优势。本策略的精髓是“打了就跑”。

反击 竞争策略之一。处于防守地位的企业对发起进攻的竞争对手实施针锋相对的攻击。如在关键成功因素上做得比竞争对手更好、进行游击、起诉竞争对手违法等。是积极防御的一种形式。

退守 竞争策略之一。在自身能力不足以与进攻者进行全面对抗时，放弃一些市场，把有限的资源和能力集中用于保卫保留下来的市场。

撤离 竞争策略之一。面对竞争对手的进攻，企业断定已没有可能成功防御时，退出市场。如逐步减少投入、转让股份、出售企业、宣告破产等。

摘樱桃 竞争策略之一。在成熟市场中，精心挑选一个高端细分市场，用一种与其他企业有差异的并被顾客视为优于其他企业的产品和服务组合，向该细分市场发起进攻。因高端细分市场常被比作红樱桃，故称。

职能层战略 企业战略之一。职能部门根据企业愿景、使命和战略目标以及所在业务的战略要求，实现自身战略目标的行动总路线。如技术创新、研发、生产、营销、客户服务、财务、分销、人力资源等职能的战略。

战略实施

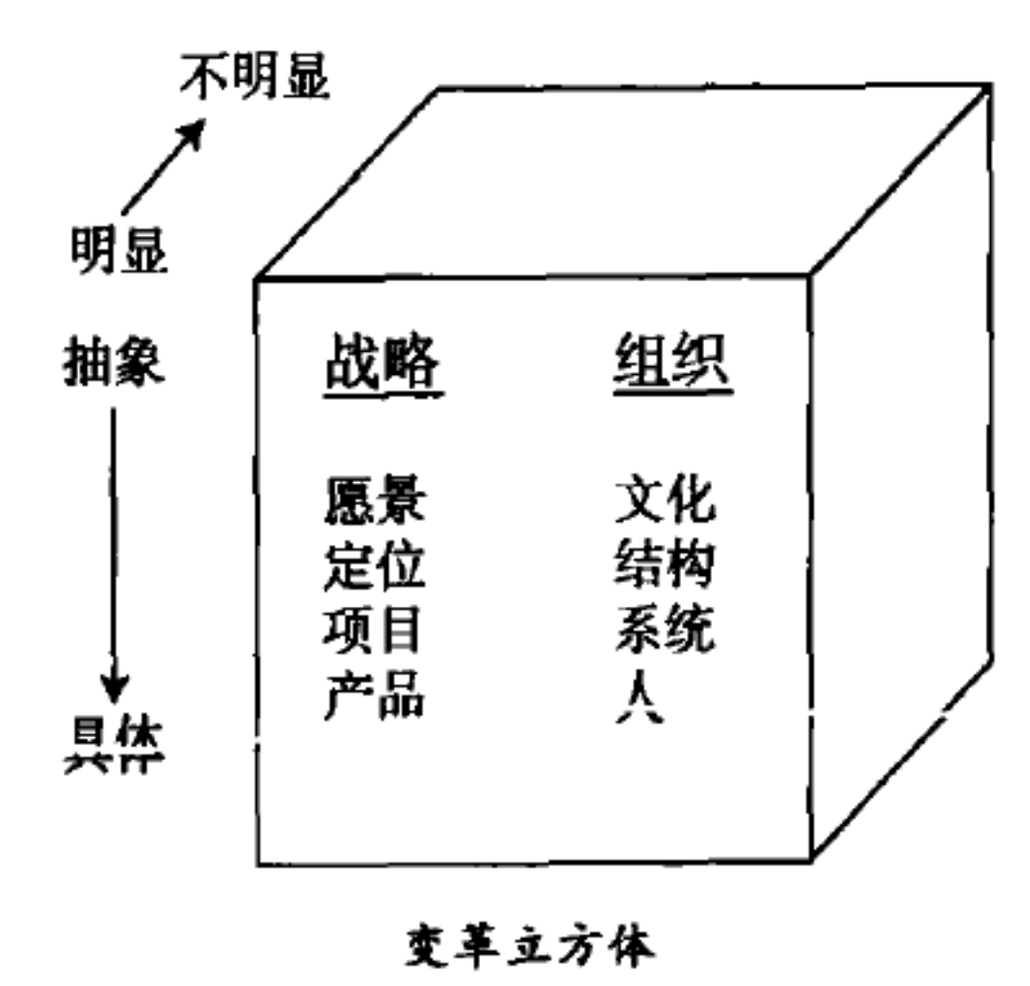
战略实施 战略管理过程第三阶段活动。把战略制定阶段所确定的意图性战略转化为具体的组织行动，保障战略实现预定目标。新战略的实施常常要求一个组织在组织结构、经营过程、能力建设、资源配置、企业文化、激励制度、治理机制等方面做出相应的变化和采取相应的行动。也涉及对被实施的战略进行评估。

行动计划 战略实施过程中关于在组织结构、经营过程、能力建设、资源配置、企业文化、激励制度、治理机制等方面采取的具体行动的安排。主要内容包括：采取什么具体行动、每项具体行动在什么时限内达到什么具体目标、如何度量行动效果等。

应急计划 为应对某些可能会出现的小概率事件，或者为应对原先预见会出现的事件实际不出现的局面，在事先制定好的计划。

三阶段变革模型 分析组织的战略愿景如何发生变化的过程模型。美国卢因(Kurt Lewin，1890—1947)在1951年出版的《社会科学中的场论》一书中提出。包含解冻、变化和再冻结三个阶段。解冻阶段，旧的产业规则和组织现有的战略愿景不再有效，人们处在迷茫之中并开始寻找新的解释和新的解决办法。变革阶段，战略家的心态发生转变，创造新的概念，形成新的战略愿景。再冻结阶段，战略家的心态完成转变，关注的重点不再是环境的变化，而是致力于使新的战略愿景产生结果。

变革立方体 用透视方法从整体角度审视组织变革的工具。加拿大明茨伯格(Henry Mintzberg，1939—)于1998年在《战略历程》一书中提出。把一个组织的变革所涉及的战略维度要素和组织维度要素表现在一个立方体中(如图)。要素的抽象程度各不相同，具体要素如产品的变革相对容易，抽象要素如愿景的变革相对困难；要素变化的明显程度各不相同，定位的变化可以很明显，人的变化可能不明显。



变革立方体

MOST 匹配 战略规划中使命、目标、战略和战术四大要素之间的互相适应。使命、目标、战略和战术四个英语单词首字母分别为 M、O、S 和 T,故称。是战略得到有效实施的重要前提之一。

适应性变革 "革命性变革"的对称。为应对内外部环境的变化,企业现有系统内部发生的事务性渐进变化。如报销程序的改变、产品线的调整和信息系统的升级等。不改变企业现有系统、经营模式和做事方式的实质。

革命性变革 "适应性变革"的对称。为应对内外部环境变化,企业现有系统、经营模式或做事方式发生的实质变化。如企业转型、重组和业务流程改造等。可以是企业重大决策的结果,也可能是适应性变革长期累积所导致。

鼓乐队效应 原意为鼓乐队乐手为使听众在合奏声中辨别出自己的演奏而轮番增大演奏声响所产生的正反馈增强效果。在工商活动中常指一家企业降价引发其他企业轮番降价、一家企业加大技术开发引发其他企业竞相增加技术开发投资等所产生的效应。

X 效率 从成本角度衡量生产效率的指标。美国莱本斯坦(Harvey Leibenstein, 1922—1994)1966 年在《配置效率与 X 效率》一文中提出。用生产某给定量产出的实际成本与最低成本之差来度量。若此差值为零,称 X 有效;反之,称 X 无效。

Y 效率 从收入角度衡量企业活动效率的指标。澳大利亚比斯利(Michael E. Beesley)1973 年在《合并和经济福利》一文中提出。用企业现有的收入规模与利润最大所要求达到的收入规模之差来度量。若此差值为零,称 Y 有效;反之,称 Y 无效。

Z 值 预测企业近期内发生破产或财务危机可能性的指标值。美国奥尔特曼(Edward Altman, 1941—)1968 年在《财务比率、判别分析和公司破产预测》一文中提出。企业的 Z 值越小,破产的可能性越大,反之,破产的可能性越小。计算公式如下:

$$Z = 1.2X(1) + 1.4X(2) + 3.3X(3) + 0.6X(4) + 0.99X(5),$$

其中,$X(1)$ = 营运资本 / 总资产;$X(2)$ = 保留盈余 / 总资产;$X(3)$ = 利税前利润 / 总资产;$X(4)$ = 权益资本市场价值 / 总负债账面值;$X(5)$ = 销售额 / 总资产;Z 值低于 1.81,企业破产可能性很大;而 Z 值高于 3.0,企业破产可能性很低。

宗族控制 企业对员工进行控制的一种模式。依靠共同的价值观、信念、企业文化、行为准则、非正式关系等规范企业员工的行为,促进企业目标的实现。员工间的相互信任是此控制模式的基础。可减少企业的监管和控制费用。多见于日本企业,因为日本企业常宣扬企业是拥有共同愿望的员工组成的宗族,代表所有员工的共同利益。

非财务业绩 不是用财务报表中的指标来度量的企业业绩。如销售量增加、市场份额扩大、产品质量改善、顾客满意度提高等。非财务业绩可以对财务业绩产生重要影响。

永恒的原理 亦称"无时限的原理"。数十年甚至上百年来管理界的学者和经理一直在关注、讨论和运用的基本管理原理。如集权、放权、控制、自主、全球化、本

地化、标准化、个性化、效率、效果等。其中有些原理是互相对立的，管理者常须从中做出取舍。

无时限的原理 即“永恒的原理”。

现金陷阱 企业内可能存在的某种业务。这种业务的产量或销售量很大，有增长，也创造现金，但是，长期来所创造的现金仍然需全部投回到该业务以维持其战略地位。表面上看，该业务有现金收入，但实质上并没有创造出正现金流，也不创造新的股东价值，故称。

协同效应 亦称“综效”。两种或两种以上活动（或过程）结合在一起开展，产生的效果大于各活动单独开展所产生的效果之和。即产生 1 + 1 > 2 的效应。产生协同效应的基本原理是：多种活动可以共享组织的资源或能力，或组织的资源和能力可以在多项活动之间转移。多元化公司把两种或两种以上的业务放在一个公司框架内经营的目的之一，就是希望获取这种效应。

综效 即“协同效应”。

战略不和谐 极端动态的产业中，某些处在战略转折点上的企业的战略行为与战略意图不一致、竞争所要求的能力基础与企业现有能力不一致的现象。美国伯格曼（Robert A. Burgelman）和格鲁夫（Andrew S. Grove）1996 年在《战略不和谐》一文中提出。发现这种现象后，企业高层领导就应该制定新的战略意图，建设新的能力，领导企业成功应对与战略转折点相关的波动和不确定性。

组织惯例 多人开展一系列合作活动所形成的有规律可预测的行为模式。是大多数组织的能力基础之一。作用是：组织成员在不需要得到特别指示或口头沟通的情况下，能够遵循组织惯例开展活动和完成任务。

组织免疫系统 组织具有的类似人体免疫功能的系统。其功能是抵制外部变化对组织的影响，阻碍组织变革，维持组织现状。组织要成功地执行一种新战略，必须克服这种免疫系统的阻碍。

三四规律 市场中竞争者数量与市场份额之间关系的规律。20 世纪 70 年代由美国波士顿咨询集团发现。内容为：在一个市场趋向成熟的过程中，有影响力的竞争者的数量会逐步减少；当市场达到成熟、稳定状态时，市场中有重大影响力的竞争者的数量通常不会超过三个，而其中规模最大的竞争者的市场份额通常不会超过规模最小的竞争者的市场份额的四倍。符合这一规律的市场如 20 世纪末美国的汽车市场。

会 计 学

总 类

会计学 解释和指导会计实践的知识体系或学科。关于会计与会计学的关系，一种观点认为会计是会计理论与会计实践，即会计学与会计工作的统一；另一种观点则认为会计是会计实践，即会计工作，而会计学是对会计的理论研究，两者有着密切的联系，但不是同一个事物。参见“会计”。

权益理论 会计理论体系中解释会计个体权益性质的学说。通常认为，权益理论既体现了对权益性质的不同认识，又影响着资本和利润概念的界定，进而导致会计工作侧重点的差异。有两种权益理论，即业主权论和营业个体论，对现代会计思想和实务产生了重要影响。

业主权论 权益理论之一。产生于18世纪。对独资、合伙企业的会计产生了重大影响。业主权论是立足企业所有者或业主的立场观察企业即对企业的财富和经济活动均按其与企业所有者的关系加以分析。资产负债表等式为：资产－负债＝业主权益。式中，资产是业主所拥有的财产，负债是业主所承担的义务。认为会计工作的侧重点在于资产和负债的计量，以正确反映业主财富或权益的增减变动。因此，资产负债表是最重要的会计报表。参见“权益理论”。

营业个体论 亦称“会计个体论”、“实体论”。权益理论之一。产生于19世纪下半叶，源于公司组织形式的兴起。强调企业与其所有者或业主的分离，认为企业是一个独立的经营个体或经济实体。该理论侧重于企业本身的结构，企业所有者与债权人的关系，以及资本和利润的特征。企业的资本来自股东和债权人。因此，资产负债表等式为：资产＝权益＝负债＋股东权益。认为创造利润是企业的首要目标，会计工作的侧重点在于确定可供股东分配的利润，以防止债权人利益的侵犯。因此，损益表成为最重要的会计报表。参见“权益理论”。

会计个体论 即“营业个体论”。

会计 以提供财务信息为主的经济信息系统。对会计的定义还有下列几种：(1)艺术论强调会计对主观判断的依赖；(2)管理工具论把会计视为管理经济的工具；(3)管理活动论认为会计是收集、分类、综合和计划经济业务，传输财务和成本资料，分析利弊得失以求提高经济效益的管理活动。我国古时就有“会计”一词。从周代开始，设置官吏为国家掌管财物赋税，进行“月计岁会”（焦循《孟子正义》：“零星算之为计，总合算之为会”）。宋代开始，官吏办理钱粮移交时，编造四柱清册，逐渐发展，形成我国传统的中式簿记。习惯上，对于担任会计工作的人也简称为“会计”。

会计职能 会计作为一种特定的活动客观上所能发生的功用。会计基本理论的一个命题。我国会计学者对会计职能的认识主要有两种：(1)二职能论，即认为会计的职能一为反映，二为监督；(2)三职能论，即在反映和监督职能之外，会计还有参与决策的职能。

会计职业 广义指整个会计行业。狭义指具备职业资格的会计师群体,如特许会计师,注册会计师等。资本市场是会计职业的催化剂。

会计文化 广义指人类在社会历史发展过程中所创造的与会计相关的物质与精神财富的总和。包括会计物质文化、会计制度文化、会计精神文化等。狭义指与会计相关的社会意识形态以及与之相适应的制度和组织机构。荷兰学者霍夫斯蒂德(Geert Hofstede,1928—)认为,对一个国家文化特征的把握,可以从四个方面入手:(1)个人主义与集体主义;(2)权距大与小;(3)对不确定性的偏好与规避;(4)阳刚与阴柔之气。基于霍夫斯蒂德的文化四要素,英国学者格雷(Gray)构建了连接文化与会计的理论框架。他把影响一个国家会计实务的因素分为四个方面:(1)专业主义与法律控制;(2)统一性与灵活性;(3)稳健主义与乐观主义;(4)保密性与透明度。会计文化是国家与国家之间(甚至企业与企业之间)会计差异的一个深层次原因。

会计职业判断 会计师根据专业知识和经验,对会计处理涉及的原则、程序和方法所作的适时、适地的决策。会计须臾离不开职业判断。但作为一种主观活动,职业判断也不能超越客观环境的限定,如会计法规、准则、制度等的约束。根据国际会计师联合会的表述,职业判断对财务报告的影响主要集中在四个方面:(1)对经济业务的计量,如担保、坏账费用的计提;(2)对会计政策的选择,如存货计价方法;(3)对披露方式和内容的定夺,如或有负债;(4)对持续经营能力的辨别。

会计职业道德 会计职业组织或其他监管机构制定的会计师执业行为规范。主要包括职业品德,专业胜任,对委托人、同业和社会的责任等。会计职业组织制定的职业道德比较完整,但只对职业组织的会员具有约束力。政府监管机构制定的职业道德比较零散,只对从事特定业务的会计师具有约束力。

会计监管 亦称"会计管制"。泛指一国对会计实务监督与管理的制度安排。包括法律、行政、职业和道德等监管形式。通常有两种监管模式:政府监管和职业自律。我国侧重政府监管,英美等国则以职业自律为主,并从20世纪70年代起尝试"独立监管",即介于政府监管和职业自律之间的一种新的制度安排。

会计管制 即"会计监管"。

会计职业自律 会计监管的一种传统模式。指会计职业的自我约束与自我管理。具体而言,就是以法律和行政授权的形式,让会计职业组织从事执业资格的认证,会计、审计准则和职业道德的制定,以及各种违规的调查与处罚。职业自律强调的是会计的技术性和监管的效率性,其弊端是职业利益的狭隘性。

会计独立监管 一种新的会计监管模式。起源于20世纪70年代的美国。"独立"是指不受会计职业的控制。它是对会计职业自律的一种否定,因为会计职业自律的相对狭隘难以适应资本市场的日益扩大。但会计独立监管也不是政府监管,因为后者会增加纳税人的税赋,而且存在官僚低效的弊端。故它是介于政府监管和会计职业自律之间一种新的会计监管。

会计师事务所 以注册会计师为主体的会计中介机构。受当事人委托承办审计、会计咨询、税务等方面的业务。其中审计为其传统和法定业务。根据我国1993年颁布的注册会计师法的规定,会计师事务所可以采用合伙制和有限责任制两种组织形式。采用合伙制的,合伙人对会计师事务所的债务承担连带责任;采用有限责任制的,会计师事务所以其全部资产对其债务承担责任。

会计规范 会计法规、准则和制度的总称。狭义仅指会计、审计准则等技术规范;广义还包括会计职业道德。

非营利组织会计 政府机构和其他不以营利为主要目的的组织(如学校、医院、科研机构、图书馆和慈善机构等)建立的会计信息系统。在我国,分为财政总预算会计、行政单位会计和事业单位会计三部分。

税赋会计 亦称"税务会计"、"税收会计"。旨在确定公司应税收益和纳税抵扣的会计。财务会计的一个延伸。其基本公式为:

应税收益 - 纳税抵扣 = 计税所得。

税收法规是应税收益和纳税抵扣的计算依据。而财务会计的损益公式为:

收入 - 费用 = 税前收益。

会计准则是收入和费用的计算标准。鉴于两种会计在众多项目上的一致,税赋会计通常是在财务会计的基础上进行调整。

税务会计 即"税赋会计"。

税收会计 即"税赋会计"。

国际会计 泛指因从事跨国经营活动或筹资活动而展开的企业会计。财务会计的一个延伸。早期,国际会计主要探讨所有国家的会计原则和方法,并加以比较,以便在跨国经营中知己知彼,即会计协调。它有三个混用的概念,包括"跨国会计"、"多国会计"和"全球会计"。另外,由于理解的不同,国际会计还有两个相近的概念。"世界会计"即设想在全世界推广统一的会计。"国外附属公司会计"主要探讨母公司与其国外子公司之间的特殊会计问题。参见"会计协调"、"国际会计准则委员会"。

跨国会计 见"国际会计"。

全球会计 见"国际会计"。

世界会计 见"国际会计"。

会计模式 对已定型的会计实务的概括和描述。通常按各国(地区)会计实务的基本特征进行划分。它不排除属于同一模式的各国(地区)在会计实务中存在某些非基本的差异。有学者把西方市场经济国家的会计实务概括为四种模式,即宏观经济模式、微观经济模式、独立范畴趋向和统一会计趋向。

通货膨胀会计 亦称"物价变动会计"。泛指为消除通货膨胀的影响或为如实反映通货膨胀的影响而采取的会计方法和程序。是对传统的会计计量模式的一种修正,特别是对整个会计模式(包括财务报表)或对财务报表的改革和改革设想。传统会计不考虑币值变动,即假设币值本身不变。通货膨胀产生了对历史成本原则进行修正和改革的必要。参见"会计假设"、"货币计量"、"历史成本"。

物价变动会计 即"通货膨胀会计"。

法务会计 运用相关的会计知识与法律知识,对财务事项中有关法律问题进行解释与处理,并为法庭提供相关财务证据(包括刑事和民事两个方面)的一项特殊会计。财务会计的一个延伸。20 世纪 90 年代末产生于欧美各国,是会计应对法制化社会挑战的产物。参见"财务会计"。

规范会计 "实证会计"的对称。一种会计理论和研究方法。主要运用演绎的方法,提出各种会计程序和方法的期望目标,以及达到目标的具体政策和实施步骤。规范研究回答"应该是什么"的问题,旨在规范会计实务。相对于实证会计研究,规范会计研究更重视哲学性。参见"实证会计"。

实证会计 "规范会计"的对称。一种会计理论和研究方法。起源于 20 世纪 60 年代的美国,主要受到经济理论和财务理论的影响。实证研究回答"实际是什么"的问题,旨在解释和预测会计实务。相对于规范会计研究,实证会计研究更重视科学性。广义的实证会计研究也称为"经验会计研究",主要包括实验室研究、实地试验、实地研究或案例研究、调查研究和档案研究五种方法;狭义的实证会计研究多指档案研究。参见"罗切斯特学派"。

财务会计

财务会计 以企业会计准则为主要依据,对企业发生的经济业务,通过确认、计量、记录和报告等主要程序进行加工处理,向企业的利益攸关方面提供以财务信息为主的经济信息的经营管理活动。会计分支之一。财务信息的主要使用者包括股东、债权人、管理层及政府监管部门等。因为财务会计主要用于满足企业的理财需要,故又称"理财会计"。财务会计历来是会计的主要内容,是会计的基础,有人也称之为"传统会计"。

理财会计 见"财务会计"。

会计目标 为各种会计信息使用者提供不同需求的会计信息。是建立会计实务和会计理论的基础。西方会计界(以美国为代表)从20世纪60年代开始探讨,逐渐将其视为会计理论研究的起点,并体现在美国财务会计概念框架中。70年代后,美国会计界关于会计目标的研究,形成了两个流派,即受托责任学派和决策有用学派。参见"受托责任学派"、"决策有用学派"。

会计假设 特定经济环境(也包括政治、法律、社会等因素)下,决定会计运行和发展的基本前提和制约条件。最基本的会计假设可以归纳为:(1)会计主体;(2)持续经营;(3)会计分期;(4)货币计量。会计假设的有效性众所周知、无容置疑,但又无法予以证明。假设所代表的前提和制约条件具有客观性。但是人们对这些前提和条件的认识亦离不开主观判断。因此学术界对会计假设所包含的内容存有分歧,例如,有学者把"配比"也作为会计假设。

会计主体 会计的基本假设之一。是对会计活动的空间界定。会计主体假设要求:会计所提供的信息只能反映特定主体的财务状况和经营业绩(或经济效益)。它既不应同其他的主体相混淆,也要同主体所有者的资产、负债或其他经济问题相区分。实践中,会计报表还有子公司报表和集团公司的合并报表之分。参见"会计假设"。

持续经营 亦称"继续经营"。会计的基本假设之一。是对会计正常活动所作的时间设定。因会计信息系统的运行是以会计主体继续存在,并从事既定的经营活动为前提,就是说,除非有充分的相反证明,否则便认为特定会计主体可以无限期地持续经营下去。现实中,商品经济充满了竞争和不确定性。当会计主体需要停业清理甚至破产清算时,会计信息系统就要作立足点的变更,即从"持续经营"转为"停业清算"。参见"会计假设"。

会计分期 会计的基本假设之一。是"持续经营"假设的一个必要补充。一方面会计把企业的经营活动视为一条永不间歇的"长河";另一方面会计又把这一"长河"人为地"隔断",以测定其流量,即定期的财务报告。会计期间有年、季、月之分,其中以年度报告最为重要。我国的计划年度和财政年度均采用历年制,所以,会计年度也采用历年制。在西方国家,会计年度一般由企业自行确定,既可以采用历年制,也可以选择其他的起止时间,如4月1日至次年3月31日。参见"会计假设"。

货币计量 会计的基本假设之一。会计信息系统所提供的信息是能够用货币进行计量的财务信息。把货币确定为会计的基本计量单位是由商品经济的性质所决定的。但这一选择是以作为计量单位的币值保持稳定为前提。就是说,"货币计量"隐含着"币值稳定"的假设。货币的购买力的较大变动直接冲击"币值稳定"假设,从而间接动摇"货币计量"这一会计基础。对这一会计假设的变更产生了"通货膨胀会计"。参见"会计假设"、

"通货膨胀会计"。

会计原则 会计工作的指导性规范。对财务会计基本规律的概括与总结。比如稳健性原则、重要性原则等。实际工作中,会计原则(Accounting Principles)常与会计准则(Accounting Standards)相混用。美国先使用"会计原则",后流行"会计准则"。这在一定程度上反映了历史发展的客观过程,即美国的会计规范经历了从"有限的、指导性"的规范(会计原则)发展成"数量可观的指导性和技术性并重"的规范(会计准则)。参见"会计规范"、"公认会计原则"、"会计准则"。

公认会计原则 简称"会计原则"。该词最早出现于20世纪30年代的美国。它是美国注册会计师协会所属的一个委员会同纽约证券交易所合作,以规范上市公司财务报告而产生的一个概念。参见"会计规范"、"会计原则"。"会计准则"。

会计准则 会计工作的技术性规范。会计实践的经验概括与总结。它界定会计信息的质量要求;反映会计计量的规范体系;提出经济业务的处理方法。关于会计准则与会计原则的关系,有人认为两者有别,也有人认为它们含义相同,以不加区别为好。参见"会计规范"、"会计原则"、"公认会计原则"。

会计制度 在会计准则指导下制定的会计工作规则、方法和程序的总称。包括会计凭证及其处理手续、账户及其使用说明、记账方法和报表编送程序、成本计算方法、会计档案的保管和处理方法、会计人员的职责范围等方面的内容。会计制度体现会计准则。两者的区别表现在它们的外延不尽相同。参见"会计规范"。

会计概念框架 会计准则制定机构制定的、用于指导其准则制定工作的概念公告之总称。1978年起,美国的财务会计准则委员会(FASB)先后发布了7个《财务会计概念公告》。这些公告本身并不构成会计准则,它们的作用是为准则的制定提供一种系统的理论支持。FASB的财务会计概念框架对各国产生了广泛的影响。

会计协调 将不同国家的会计实务整合到一个有序的框架之中,并产生协同效果的过程。它产生的根源在于全球经济的一体化,尤其是资本的跨国界流动。一般认为,加拿大、英国和美国于1966年成立的会计国际研究小组是会计协调的发端。有学者把协调看作是一个过程,即通过对会计实务的差异程度进行限制,以达到求同存异、提高可比性的目的。与"标准化"不同,协调意味着不同观点的调和。会计协调有区域协调与全球协调之分:前者以欧盟的会计协调为典型;后者以国际会计准则委员会的协调为代表。20世纪90年代下半叶起,国际会计准则委员会的工作出现了向会计"标准化"转化的趋势。参见"国际会计"。

真实与公允 源于普通法系国家的具有统驭性的会计原则。根据会计文献,"真实与公允"的一个比较通俗的含义是:公平地提供信息,即不偏袒任何特定的信息使用者;客观的反映经济实质而不拘泥于法律形式。其中,第二层含义最为重要,即"实质重于形式"。"真实与公允"的法律形式最早出现于1947年的英国公司法。虽然其后的公司法一直沿用了这一概念,但从未对之定义,原因是法律上已确立了"衡平"概念。与普通法系国家不同,民法法系国家则长期流行"形式胜于实质"理念。

实质重于形式 体现"真实与公允"的一个会计原则。要求会计应注重经济业务的实质,而不拘泥于法律条文。融资租赁的会计核算就是遵循这一原则的典型。旨在防止法律条文的滥用。参见"真实与公允"。

稳健原则 例外情况下的一种会计计量惯例。根据这一原则,在不确定的情况下会计应低报资产、高报负债,加速损失的确认、推后收入的确认;反之,则会增加

企业的风险。

假账 “虚假会计信息”的俗称。一般泛指违反会计法律、法规、准则和制度而生成的会计信息。假账是一种社会现象，其滋生主要源于利益驱动，因为会计信息直接或间接地与经理和会计师的个人利益相关。假账的手段通常是虚增资产和隐匿负债，多报收益和少列费用。特定年份的假账也会反向。在很多情况下，假账是对“权责发生制”的滥用，即人为地操纵年与年之间的收益和费用。参见“会计职业判断”、“权责发生制”。

虚假会计信息 即俗称“假账”。

收益平滑 泛指企业利用各种手段在会计报告期之间人为地调节收益。常见的假账之一。具体而言，就是在“丰年”少报收益，以防“灾年”收益滑坡，即“以丰补歉”。这种做法歪曲了企业的经营业绩。参见“假账”。

秘密准备 人为地将资产负债表中的资产低报或负债高报，从而虚减损益表中的收益。收益平滑的手段之一。旨在为以后各期收益的虚增埋下伏笔。参见“收益平滑”。

洗大澡 亦称“巨额注销”。企业在特定年份对损失或费用的过度确认。收益平滑的手段之一。有两种可能性：一是对以前年份收益高报的回转；二是对未来年份收益高报的准备。“重组费用”是洗大澡的一个常用项目。参见“收益平滑”。

巨额注销 即“洗大澡”。

重组费用 企业损益表中的一个费用或损失项目。在经营过程中，企业需要进行审时度势的重组，由此会发生诸如关停工厂、裁减员工以及其他的重组费用。实践中，企业往往会在重组计划实施之前就开始预提重组费用。重组费用的计提存在较大的主观性。

报表粉饰 简称“粉饰”。泛指企业旨在美化财务报表的各种活动。假账的形式之一。包括会计方法的选择、职业判断的运用、会计估计的定夺以及经营决策的利用。参见“假账”。

会计披露 简称“披露”。通过财务报表、报表附注或审计报告等方式向使用者提供相关的会计信息。通常有强制披露和自愿披露之别。

审计独立 亦称“审计独立性”。审计作为一种以监督、评价和鉴证为职能的经济活动所应具备的中立和超然。审计的基本特征或要求。没有审计独立，审计的实质便不复存在。由于独立性的规范主要针对外部审计，故也称之为“独立审计”。美国1933年颁布的《证券法》第一次把独立审计写入法律。独立性是会计职业道德之核心。审计独立有“实质独立”和“形式独立”之分。

审计形式独立 “审计实质独立”的对称。审计独立的一种。审计师在社会公众面前具有的独立身份或独立性。是审计独立性的“外延”，是对“审计实质独立”的一种外在保证。要求审计师必须与客户没有任何特殊的利益关系，但只要审计师同审计客户之间存在财务利益或任用关系，那么审计师就“丧失独立性”，而不论该财务利益或任用关系是否真正影响了审计决策。另外，财务利益和任用关系包括直接和间接两种。因此，审计形式独立的界定是审计独立性规范的核心。参见“审计独立”。

审计实质独立 “审计形式独立”的对称。审计独立的一种。审计师的客观性和超越个人利益的品格。审计独立的内涵和本质要求。就审计独立性而言，审计实质独立最为重要。由于审计实质独立是指一种心理状态和人格品质，所以无法予以客观地界定，即缺乏可规范性。由此，会计法规、审计准则和职业道德主要集中于审计形式独立。参见“审计独立”。

会计惯例 会计实践中曾经施行并成为习惯的通行做法。有行业惯例、国别惯例和国际惯例之分。其具有以下特点：

(1)通用性,即特定行业、国家或大多数国家普遍适用;(2)效益性,即依此惯例行事的效益是公认的,不依此惯例行事则少效益或无效益;(3)稳定性,即不受政策调整和经济周期波动的影响;(4)准法律性,即会计惯例虽不是法律但受到各国的法律保护,具有一定的法律约束力;(5)重复性,即具有重复多次的运行作用。

会计循环 从填制会计凭证到期末编制会计报表的会计工作全过程。包括凭证、分录、记账、试算、调整、结账和编表等一系列会计程序。始于会计期期初,终于会计期期末;循环往复,周而复始。若会计期为一年,则会计循环历时一年;倘会计期为一月,则会计循环历时一月。

会计政策 通常指企业在财务报告中对允许选择的报告方法、计量系统和披露技术所作的决定。例如,存货计价在先进先出法、后进先出法和平均法之间的选择。由于会计政策直接影响企业的财务报表,企业必须在财务报告附注中对重要会计政策及其变更予以披露和说明。

会计估计 会计师对不确定的交易或事项按照目前可获得的信息所作出的判断。企业的经营活动充满着不确定性,因此,有些会计报表项目的计量难以客观、准确,而只能依靠会计师的职业判断,例如,应收账款核算中对坏账损失的估计;固定资产核算中对机器设备等资产使用年限的估计,等等。但会计估计并非完全主观,它是以最近可获得的信息为依据的。通常,公司须在财务报告中披露重要的会计估计及会计估计的变更。参见"会计职业判断"。

出纳 "出"即支出,"纳"即收入。出纳有两种涵义,即出纳工作和出纳人员。出纳工作是管理货币资金、票据、有价证券收付的一项工作。出纳人员广义的既包括会计部门的出纳工作人员,也包括业务部门的各类收款员(收银员);狭义的仅指会计部门的出纳人员。

会计方程式 亦称"会计平衡式"、"会计等式"。反映会计要素之间基本关系的公式,即资产=负债+股东权益。以此公式为基础,还可以作进一步的推导。

会计平衡式 即"会计方程式"。

会计等式 即"会计方程式"。

试算 会计期末记账完毕后,为编制财务报表所作的准备,即通过试算表的编制,验证分录与记账工作是否有误的过程。试算不平说明分录和记账有误;但试算平衡并不保证分录和记账的无误。

簿记 分析和记录经济业务的方法体系。从一定意义上讲,簿记是会计的雏形和基础。不论是内涵还是外延,簿记都较会计为窄。参见"会计"。

复式簿记 "单式簿记"的对称。采用复式记账的簿记。所谓复式记账,是会计工作中对每一项经济业务按相等金额在两个或两个以上有关账户相互对应地同时进行登记的一种记账方法。12—15 世纪产生于意大利,最早流行于佛罗伦萨,后盛行于威尼斯。当时被称为"意式借贷记账法"或"意大利簿记"。随着世界贸易中心的转移,18 世纪的英国在"意大利簿记"的基础上建立了所谓的"英式簿记"。之后,"复式簿记"才成为一个术语开始流行。我国于清末引进复式簿记。作为现代会计的基础,复式簿记的科学原理不仅适用于手工会计数据处理,而且适用于计算机会计数据处理。参见"簿记"。

单式簿记 "复式簿记"的对称。采用单式记账的簿记。所谓单式记账,是会计工作中除了人欠、欠人的现金收付业务,对发生的经济业务一般只在一个账户中予以登记,即以现金为主体的登记。单式记账法是一种比较简单的、不完备的记账方法。参见"簿记"。

借贷记账法 以"借"、"贷"为记账符号的复式记账方法。源于 12—15 世纪的意大利。后流传全球,成为各国普遍使用的一种记账方法。借贷记账法中的"借"

和“贷”同具“增加”和“减少”两重含义，其具体的确定取决于账户的性质。它的记账规则是“有借必有贷，借贷必相等”。由此，每个会计期间的“借”方总额必然等于“贷”方总额，进而为会计稽核提供了便利。参见“复式簿记”、“卢卡·巴其阿勒”。

增减记账法 以“增”、“减”为记账符号的复式记账方法。其记账规则是“同类业务，有增有减；异类业务，同增同减”。我国于20世纪60年代开始在商业企业中使用，后推广至其他行业。现已停止使用。就科学、严谨性而言，增减记账法不及借贷记账法。参见“复式簿记”。

成本 取得资财的代价或对象化的费用。取得固定资产所花的支出形成的是固定资产成本，而不叫固定资产费用。固定资产因使用或随着时间消逝而发生的价值损耗，即资财的耗费，构成固定资产的折旧费。所以，已消逝的成本为资财的耗费，构成费用。成本的重要意义在于它是价值补偿的尺度。生产和销售产品的成本要从产品销售收入中得到补偿。产品的价值通过销售收回，其中扣除成本后的剩余部分形成产品销售利润。成本大于销售收入，价值补偿不足，就是亏损。成本还是制定价格的重要依据。参见“费用”。

历史成本 亦称“原始成本”。经济业务发生时取得资财的代价或对象化的费用。具有较高的客观性，但对决策的相关性较低。因为它会随着时间的推移而陈旧、过时。在通货膨胀的情况下，这一问题尤为严重。参见“成本”。

原始成本 即“历史成本”。

会计科目 简称“科目”。对会计要素进行分类核算的项目。会计科目同账户之间既有联系又有区别。会计科目就是账户名称，而账户除名称外还有一定的格式和结构；会计科目只反映会计要素的具体内容，而账户还可以反映会计要素的增减变动及其结果。但是，实务中两者经常混用。会计科目有“总账科目”（也称“一级科目”）和“明细科目”（也称“二级科目”）之别。前者统驭后者，后者细化前者。两者的有机结合可以满足信息使用的不同需要。参见“账户”。

账户 对会计要素进行分类核算的工具。具有一定的格式和结构，能分类反映会计要素增减变动的情况及结果。通过设置账户，会计才能对纷繁复杂的经济业务进行分门别类的核算，进而提供财务信息。与“会计科目”相同，账户也有级次的划分。参见“会计科目”。

实账户 亦称“永久性账户”。“虚账户”的对称。期末一般应有余额的账户。通常，属于资产负债表的资产、负债和权益三类账户均有期末余额，所以实账户又称为“资产负债表账户”。

永久性账户 即“实账户”。

资产负债表账户 即“实账户”。

虚账户 亦称“临时性账户”。“实账户”的对称。期末一般应当结清的账户。通常，属于损益表的收入、费用账户均需期末结清，所以虚账户又称为“损益表账户”。

临时性账户 即“虚账户”。

损益表账户 即“虚账户”。

备抵账户 特定账户的抵减账户。有资产备抵账户和负债备抵账户之分。例如，“累计折旧”是“长期有形资产”或“固定资产”的备抵账户。备抵账户同其依附的账户性质相同但结构相反。在资产负债表上，特定账户的余额减去其备抵账户的余额，就是该特定项目的净额。备抵账户的使用可以增加财务报表的信息量。例如，用“累计折旧”与“长期有形资产”或“固定资产”相对比，可以一般地判断长期有形资产或固定资产的新旧程度。

会计分录 亦称“记账公式”。简称“分录”。根据复式记账的原理，对每项经济业务列出其应记账户的名称及记账方向

("借"方或"贷"方)和金额的一种记录。会计分录的编制为登记账簿提供便利,同时也为审计提供依据。

记账公式 即"会计分录"。

结账 一定时期结束时(如月、季、年)对账簿进行的阶段性总结。包括结算出"本期发生额"和"期末余额",并结转至有关账户或下一会计期间。结账是编制财务报表的一项重要内容。

对账 对账簿记录进行的核对。主要包括:(1)账证核对,即账簿记录与其所依据的记账凭证和原始凭证的核对;(2)账账核对,即账簿与账簿之间相关记录的核对;(3)账实核对,即账簿记录与资产或负债实存数的核对。对账是结账之前的一项重要工作,其目的是保证会计信息的真实性。

会计凭证 用来接收、记录经济业务发生的全部数据,以便明确经济责任,并作为登记账簿的依据。有原始凭证与记账凭证之分。为保证会计信息的客观性、真实性和可稽核性,一切会计凭证都必须经有关人员审核无误,通过会计确认,然后方可据以登记账簿、编制财务报表。

原始凭证 在经济业务发生时取得或填制的凭证。会计凭证之一。依据来源的不同,有自制原始凭证和外来原始凭证之分。原始凭证既是经济业务的证明文件,又是账簿记录的初始依据。

记账凭证 亦称"凭单"。会计部门根据原始凭证编制的、用以直接登记账簿的凭证。会计凭证之一。在实际工作中,记账凭证经常被分为收款凭证、付款凭证和转账凭证。

会计要素 会计报表的元素,即会计报表通常所含有的大类项目。最基本的会计要素是:资产、负债、股东权益、收入和费用。前三个为资产负债表要素;后二个是损益表要素。理论界在会计要素的细分上存有分歧。

资产 会计要素之一。会计个体由于过去的交易或事项而已经取得或实际支配,能带来未来经济利益的一切经济资源。可按不同的标准分类,例如,按有无实物形态,资产可分为有形资产和无形资产;依周转时间的长短,资产可分为固定资产和流动资产;等等。参见"会计要素"。

固定资产 "流动资产"的对称。企业经营过程中使用的长期资产。包括土地、建筑物、机器和设备等。我国土地归国家所有,企业所购置的土地仅为使用权,所以一般列为无形资产。通常,"长期"是指超过一年或一个经营周期,两者择长而定。

流动资产 "固定资产"的对称。企业经营过程中使用的短期资产。包括现金、短期投资、应收账款和存货等。通常,"短期"是指不超过一年或一个经营周期,两者择长而定。

负债 会计要素之一。指会计个体由于过去的交易或事项而承诺的义务。该义务要在将来某个确定的日期,以支付现金、提供商品或劳务或让渡其他资产来清偿。通常,一年内到期的债务叫作短期负债或流动负债;而到期日长于一年的则为长期负债或非流动负债。

短期负债 参见"负债"。

流动负债 参见"负债"。

长期负债 参见"负债"。

非流动负债 参见"负债"。

股东权益 亦称"业主权益"、"所有者权益"、"净权益"。会计要素之一。表示股东享有的公司财产权。它主要有两项内容:投入资本和留存收益。股东权益等于企业的净资产。参见"会计要素"。

业主权益 即"股东权益"。

所有者权益 即"股东权益"。由于所有制的原因,我国常使用"所有者权益"一词来表示股东权益。参见"股东权益"。

净资产 资产总额与负债总额之差。企业的净资产等于它的股东权益。参见

"资产"、"负债"、"股东权益"。

收入 "支出"的对称。会计要素之一。指资财的流入或债务的消失。在企业会计中,主要指在生产经营过程中形成的资财流入或债务的消失,又称为"营业收入"。除营业收入外,企业还会因其他业务活动或偶发性事项获得其他收入。事业或其他单位的收入称为"业务收入"。收入概念并不局限于企业、事业单位,如国家财政有预算收入。收入还指个人所得,如工资收入、储蓄利息收入和其他报酬收入。参见"会计要素"。

费用 会计要素之一。指资财的耗费。会计中通常是指以货币单位计算的消耗量。现实生活中,不仅企业和其他进行正规会计的单位会发生费用,个人也经常会发生费用。费用的名称一般说明资财耗费的经济内容,例如工资费用、材料费用、房租费用、交通费用等。在企业中,费用是一定期间内由于生产和销售产品、提供劳务,或从事其他经济业务而发生的现金流出、其他资财的耗费或负债的承诺。费用一般有支出相伴随,但费用确认的时间与支出发生的时间不尽一致。参见"会计要素"。

销货成本 已售存货的采购或生产成本。在零售企业,是指存货的采购成本;在制造企业,包括直接材料、直接人工和车间经费。参见"成本"。

期间费用 同特定期间相联系的生产耗费。期间费用的发生与时间(而不是产品)有直接的依存关系,如企业管理人员的工资、照明用电等。通常,它包括管理费用、销售费用和财务费用。参见"费用"。

支出 "收入"的对称。资财的流出。在企业会计中,一般指企业在生产经营过程中为获得资财、清偿债务或因发生耗费而流出的资财。费用一般有支出相伴,但支出不一定构成费用。有些支出是经营过程中的资财耗费,支出即成为费用;有些支出会同时产生资财流入而形成资产,支出时不构成费用。与收入概念相同,支出概念并不局限于企业、事业单位,国家财政有预算支出。支出还指个人的开支。

收入确认 营业收入的确定。按会计分期的假设,对特定营业收入判明其实现的具体会计期间。企业产品(商品或劳务)转化为现金(或新资产)的流入构成营业收入。它是企业一系列持续的生产经营活动的综合结果。

权责发生制 亦称"应计制"。"收付实现制"的对称。按商品的销售(或交付)和劳务的提供来确认收入,而不考虑现金的收取时间的会计核算制度。配比是权责发生制会计之核心。它是企业会计中普遍使用的核算制度。

应计制 即"权责发生制"。

收付实现制 亦称"现金收付制"、"现金制"。"权责发生制"的对称。按现金的收取时间来确认收入,而不考虑商品的销售(或交付)和劳务的提供的会计核算制度。其具有简化核算的优点,但却违背了配比原则。通常,它的使用局限于营业活动极其简单、经营活动无需大额的事先投入,且不存在非现金交易的企业。

现金收付制 即"收付实现制"。

现金制 即"收付实现制"。

配比 即配合对比之意。从逻辑而言,企业获取营业收入必然会发生相应的耗费,两者可以相互配合,加以比较。某期所耗用的商品和劳务(即成本或费用)都和同期所获得的营业收入有关。某类营业或非营业收入,以及某种或某系列产品或业务的营业收入,也同相应的成本或费用有关,因此,它们之间可以相互配合,作出有意义的比较。成本或费用同营业收入的配比也就是投入与产出的配比。就会计期间来说,配比使定期计算企业的经营成果成为可能。它是"权责发生制"会计的核心。就加强企业内部管理而论,配比为实行责任会计奠定了基础。参见"权

责发生制”。

收益 即“利润”。“亏损”的对称。企业某一报告期的纯收入，即营业收入扣减相应的费用、成本后的余额，加上其他收支、前期调整项目之和。会计学中计量收益有两种观点：(1)只包括本期的经营活动；(2)除本期的经营活动外，还包括非经营性项目，以及前期调整因素。会计的具体计量依所持观点的不同而各异。

利润 即“收益”。

损失 丧失资财而得不到或无望得到相应的补偿。损失有时以支出的形式出现，但也可能是直接的资财丧失，而不通过支出。损失与成本、费用不同，因为后者是有意识的耗费，是为了进行具有一定目的的生产经营活动，并企望从相应换取的收入中得到补偿而发生的。损失的发生是违反经营者意愿的。经营者总是力图避免损失的发生，或把它缩减到最底限度。这时，损失就同“亏损”一词同义。参见“亏损”。

亏损 “收益(利润)”的对称。亏损与“收益”或“利润”一样，也是一个差额概念，但性质恰好相反。亏损是负差额，而“收益”或“利润”则为正差额。参见“收益”。

财务报表 亦称“会计报表”。对企业财务状况和经营业绩进行阶段性总结时编制的表格。企业的财务报表主要有资产负债表、损益表、现金流量表和股东权益变动表。按照时间的长短，财务报表有年报、季报和月报之分。

会计报表 即“财务报表”。

财务报表附注 旨在帮助财务报表使用者深入了解基本财务报表的内容，财务报表制作者对资产负债表、损益表和现金流量表的有关内容和项目所作的说明和解释。财务报表附注中的内容非常重要，主要包括：企业所采用的主要会计处理方法；会计处理方法的变更情况、变更的原因及对财务状况和经营业绩的影响；发生的非经常性项目；一些重要报表项目的明显情况；或有事项；期后事项；以及其他对理解和分析财务报表重要的信息。

资产负债表 我国习称为“平衡表”。反映企业特定日期财务状况的会计报表。企业主要财务报表之一。表明企业在某一特定日期所拥有或控制的经济资源、所承担的现有义务和所有者对净资产的要求权。有“账户式”和“报告式”两种格式。账户式又称“平衡式”，其结构是：左方列示资产，右方列示负债和股东权益。我国习惯用账户式。报告式又称“垂直式”，它是将资产、负债和所有者权益自上而下排列。

平衡表 见“资产负债表”。

损益表 亦称“收益表”。我国习称为“利润表”。反映企业一定时期经营业绩的会计报表。企业主要财务报表之一。有“单步式”和“多步式”两种格式。前者是先列示全部的收入项目，然后减去所有的费用项目，最后计算出净收益。后者则包含中间的计算环节，如毛利、营业收益、非营业收益等。

收益表 即“损益表”。

利润表 见“损益表”。

营业收益 亦称“营业利润”。企业从生产经营活动中赚取的收益。其计算公式为：

营业收益 = 主营业务收益 + 其他业务收益 - 期间费用。

营业利润 即“营业收益”。

总收益 亦称“利润总额”。企业赚取的全部收益之和。其计算公式为：

总收益 = 营业收益 + 投资收益 + 营业外收入 - 营业外支出。

利润总额 即“总收益”。

净收益 亦称“净利润”、“税后利润”。企业被扣除所得税后得到的利润。表示企业一定时期的最终财务成果。

净利润 即“净收益”。

税后利润 即“净收益”。

综合收益 亦称“全面收益”。“净收益”的一个派生概念。美国的会计准则要求企业在财务报告中同时提供综合收益数据。通常,损益表反映会计主体在特定期间的经营业绩,其中“净收益”是损益表的一个综合指标。一方面,净收益包括了一些“未实现利得或损失”,如存货减值、固定资产减等;另一方面,净收益又排除了部分“未实现利得或损失”,如“有价证券”的市价变动损益、合并报表中的外币折算损益等。这些未被包括的利得或损失便成了资产负债表“股东权益”的一个项目。该项目同净收益的合并就是综合收益。或者说,综合收益是包括了所有“未实现利得或损失”的“净收益”。

全面收益 即“综合收益”。

线上项目 损益表列报顺序中“营业收益”之上的项目。线上项目(即营业收益的多少)在很大程度上决定总收益的质量。是财务分析的重点。参见“营业收益”。

线下项目 损益表列报顺序中“营业收益”之下的项目。线下项目与线上项目一样会影响总收益和净收益,但它的多少往往不是企业自身努力的结果。因此,财务分析对线下项目区别对待。参见“总收益”。

底线 即“净收益”。因净收益是损益表的最后一个项目,所以也俗称“底线”。

现金流量表 反映企业一定时期现金的获取能力和运筹水平的会计报表。企业主要财务报表之一。对企业的经营活动而言,现金犹如人体的血液,须臾不可短缺。与“资产负债表”和“损益表”不同,现金流量表以“收付实现制”为基础。它把现金流分为三类:经营活动的现金流、融资活动的现金流和投资活动的现金流。但有些项目的划分缺乏严谨的理论依据。将经营活动现金流与“净收益”(税后利润)进行对比,可以帮助人们一般地评价后者的质量。

直接法 基于“现金”账户发生额的编制方法。现金流量表的编制方法之一。账户的“借方”发生额为现金流入;“贷方”发生额为现金流出。理论上,这种方法简单明了。但是,“现金”账户发生额的项目繁多,所以直接法较间接法更加费时。相对于间接法,直接法不能直观反映经营活动现金流与净收益(税后利润)之间的关系,所以,会计准则通常会追加额外的信息披露。我国的会计准则规定使用直接法。

间接法 利用全部资产负债表账户余额的编制方法。现金流量表的编制方法之一。会计方程式为:

资产 = 负债 + 业主权益。

由此得到:

现金 + 非现金资产 = 负债 + 业主权益;

再得到:

现金 = 负债 + 业主权益 - 非现金资产。

等式两边账户的“期末余额”与“期初余额”之差也应该相等。因为资产负债表所有账户的余额均为现成数据,所以间接法避开了对“现金”账户的逐一分析,进而节省了编制的时间。间接法的另一个优点是比较直观的反映了经营活动现金流与净收益(税后利润)之间的关系。

合并财务报表 亦称“合并会计报表”。简称“合并报表”。将母公司(控股公司)与其子公司(附属公司)视为一个统一的经济实体,为反映母公司拥有或控制的全部资产和承担的全部负债,以及在此基础上的财务状况和经营业绩而编制的报表。由于母公司与子公司、子公司与子公司之间发生各种经济业务,所以合并报表须将这些内部交易和往来事项予以剔除。合并财务报表发端于美国摩根大通公司。它于1901年自愿合并其所属的美国钢铁公司(US Steel Company)的财务报表。其后,编制合并财务报表逐渐成为各国会计准则的强制性要求。

合并会计报表 即“合并财务报表”。

资本保全 亦称“资本保持”。企业对其投入资本保持完整性,及利润分配中企业对留存收益保持完整性。企业利润的确定须以其资本保全为前提。只有保全了资本,企业方有利润可言。价值补偿观的不同导致不同的资本保全,即财务资本保全和实体资本保全。

资本保持 即“资本保全”。

财务资本保全 亦称“货币资本保全”。资本保全观之一。认为企业赚得的利润必须满足一个条件,即在扣除本期对投资者的分配和投资者的出资之后,期末净资产的财务(或货币)金额必须大于期初资产的财务(或货币)金额。财务资本保全的计量可以用名义货币单位或固定购买力单位。参见“资本保全”。

货币资本保全 即“财务资本保全”。

实体资本保全 亦称“实物资本保全”。资本保全观之一。认为企业赚得的利润必须满足一个条件,即在扣除本期对投资者的分配和投资者的出资后,期末实物生产能力(或营运能力,或企业达到期末实物生产能力所需的资源或资金)必须大于期初实物生产能力。要求采用现行成本计量基础。所有影响企业资产和负债的价格变动都会影响企业的实体生产能力,所以应当作为资本保全的调整,即作为权益的一部分,而不作为利润。参见“资本保全”。

实物资本保全 即“实体资本保全”。

外币折算 亦称“外币换算”。企业在编制合并财务报表时,将母公司和子公司不同货币表述的财务报表按一种选定的货币所进行的重新表述。参见“合并财务报表”。

外币换算 即“外币折算”。

折算损益 在外币折算中,由于账面汇率与折算汇率的不同而产生的差额。就具体内容而言,折算损益源于企业持有的货币性外币资产和负债折算。折算损失或利得既取决于汇率的变动方向,又取决于货币性外币资产和负债的对比关系,即净资产还是净负债。参见“外币折算”。

成本与市价孰低 企业在存货核算中使用的一项会计惯例。它要求资产负债表日的存货价值或为它的历史成本、或为它的现行市价,两者择低而定。旨在避免资产的高估,进而避免收益的高报。参见“稳健原则”。

应收账款 亦称“应收客账”。“应付账款”的对称。企业享有的在未来收取现金、获得商品或劳务的权利。源于企业向客户销售了产品或提供了劳务,即赊销。应收账款的入账金额有两种不同的处理,即总价法和净价法。

应收客账 即“应收账款”。

坏账 亦称“呆账”。债权人无法收讫的、会形成部分或全部损失的应收款项。有两种会计核算方法:直接注销法和备抵法。参见“应收账款”。

呆账 即“坏账”。

直接注销法 “备抵法”的对称。坏账的核算方法之一。对可能发生的坏账损失不予预计,而要到坏账实际发生时才予以注销的会计换算方法。这种方法简化了会计核算,但不符合“权责发生制”原则。

备抵法 “直接注销法”的对称。坏账的核算方法之一。对可能发生的坏账损失定期地予以估计,并依据坏账的实际发生额进行适时调整的会计核算方法。常用的方法有销售百分比法和账龄法。备抵法符合“权责发生制”原则,但会计核算则相对复杂。理论上,估计的坏账是营业收入的调整项目,但实务中它往往被当作费用来处理。

销售百分比法 一种常用的坏账估计方法。按一个统一的百分比来估计坏账。既可以是赊销的百分比,也可以是应收账款期末余额的百分比。参见“备抵法”。

账龄法 一种常用的坏账估计方法。对应收账款按账龄予以分组,并确定相应

的估计比率。统计规律显示,应收账款的账龄越大,其成为坏账的可能性越高。参见"备抵法"。

应付账款 亦称"应付客账"。"应收账款"的对称。企业因购买材料、商品和受用劳务等而应付给供应商的款项。应付账款的入账金额有两种不同的处理,即总价法和净价法。

应付客账 即"应付账款"。

总价法 "净价法"的对称。应收账款和应付账款的计量方法之一。总价法不扣减旨在鼓励早日付款而许诺的现金折扣。客户享受的现金折扣作为销售收入的调整数(或作为其他费用)处理。由于现金折扣总是发生在收账时,所以应收账款的数额不受影响。就应付账款而言,则按不扣除购货折扣的总价入账,如果在折扣期内付款,则将折扣作为企业的理财收益。参见"应收账款"、"应付账款"。

净价法 "总价法"的对称。应收账款和应付账款的计量方法之一。净价法扣减旨在鼓励早日付款而许诺的现金折扣。客户未享受的现金折扣作为"其他收入"处理,通常在收款时入账。就应付账款而言,则按扣除购货折扣的净价入账,由于超过折扣期付款而丧失的折扣,则作为企业的理财费用。参见"应收账款"、"应付账款"。

应计费用 亦称"预提费用"。"待摊费用"的对称。权责发生制下那些会计确认先于现金支付的费用。通常有两种情况:其一是预先估计一种可能的义务,如产品的"三保"费用;其二是一些账款的拖延支付,如期末抵达的话费付款单。参见"权责发生制"。

预提费用 即"应计费用"。

待摊费用 "应计费用"的对称。权责发生制下那些现金支付先于会计确认的费用。比如为下一年度支付的报刊杂志费。参见"权责发生制"。

永续盘存制 亦称"账面盘存制"。"定期盘存制"的对称。对存货的增减变动进行连续的账簿记录,并随时得出结存数量的一种核算方法。这种方法不依赖实地盘点,但定期或不定期的实地盘点是保证账实相符的一种必要手段。为企业广泛采用的一种存货核算方法。参见"存货"。

账面盘存制 即"永续盘存制"。

定期盘存制 "永续盘存制"的对称。平时只登记存货的增加数,而不登记其减少数;期末通过实地盘点确定存货的结存数量,并倒算出存货减少数的一种核算方法。相对于永续盘存制,定期盘存制具有简化日常核算的优点;但在资产管理上却不够严谨。参见"存货"。

递延所得税 企业资产负债表的项目之一。源于财务会计与税赋会计之间的暂时性差异,即两者在收入和费用确认时间上的先后。具体而言,它又分为递延所得税资产和递延所得税负债。前者表示未来递延回转时所得税的减少;而后者则表示未来递延回转时所得税的增加。

永久性差异 由税收法规与会计准则计算口径不一而产生的差异。具体而言,一些会计准则确认的收入或费用,税收法规不予确认;而另一些在会计准则中不属于收入的项目,税收法规却作为应税收入。这些差异一旦发生,便永久存在,故称为"永久性差异"。永久性差异只影响当期的应税收益,而不影响以后各期的纳税额。因此永久性差异不存在账务调整问题。

暂时性差异 由税收法规与会计准则确认时间或计税基础不同而产生的差异。有"时间性差异"和"其他差异"之分。前者源于会计准则对收入与费用的确认期间不同于税收法规要求的申报期间;后者则源于会计准则对资产或负债账面价值的确定不同于税收法规规定的计税基础。暂时性差异不仅影响当期的应税收益,而且影响以后各期的纳税额。因此,暂时性差异需要进行账务调整。参见"递延所得税"。

少数股权 企业合并财务报表中股东权益的列报项目之一。附属公司股东权益中属于外界其他股东、而未受控股公司控制的那一部分权益。全资控股(即100%持股)则没有少数股权。

留存收益 企业资产负债表所有者权益的报告项目之一。以前年度通过未分配利润而形成的一种资金来源。是所有者对企业的再投资。

有形资产 具有实物形态的非货币性长期资产。一般包括土地、房屋、建筑物、机器设备等。在我国,会计上习惯称"固定资产"。另外,由于土地的国家所有权,企业的"土地使用权"作为无形资产核算。

无形资产 不具实物形态的非货币性长期资产。一般包括专利权、商标、著作权、非专利技术和商誉等。它有购入和自创两种,但会计只确认前者,而不确认后者。因为后者在费用发生时尚缺乏获得资产的把握,所以不能确认为资产,而只能作费用处理。无形资产中的商誉只能产生于企业的并购交易。通常,无形资产须按会计准则进行摊销。

商誉 购受企业实际支付的购买价格同被购企业净资产公允价值之间的差额。当前者小于后者时产生负商誉。商誉既可以从股东权益中予以注销,也可以确认为一项资产,然后再进行分期摊销或作资产减值处理。这两种方法分别叫做"权益联营法"和"购受法"。

摊销 将无形资产的成本分配到该资产预期使用年限中去的会计处理方法。其原理同折旧相似,但一般只用直线法。参见"无形资产"。

折耗 将自然的矿藏资产(如石油、天然气等)的成本分配到该资产预期使用年限中去的会计处理方法。其原理同折旧相似,但一般也只用直线法。

折旧 将长期有形资产(固定资产)的成本减去残值后的净额分配到该资产预期使用年限中去的会计处理方法。其产生主要基于一个事实,即资产服务潜力的减退并最终予以报废。折旧是一个分配过程,而不是计价过程。直线法是最常见的折旧方法。

直线法 一种平均折旧的方法,即折旧额在预期的使用年限内均等。属于一种传统的、使用最为普遍的折旧方法。具体而言,就是以资产的购置成本减去估计残值,再除以预期的使用年限,从而得出资产的年折旧额,即:

$$年折旧额=\frac{购置成本-估计残值}{估计的使用年限}。$$

年折旧额与资产成本减去残值后的净额之比为折旧率。参见"折旧"。

加速折旧 亦称"快速折旧"。资产使用初期的折旧率要高于后期的折旧率,从而相对增大初期的折旧额,并随着时间的推移逐期递减。加速折旧的依据:一是科学技术的日新月异;二是资产使用效能的逐年递减。站在企业的立场,加速折旧具有减少技术进步风险和推迟所得税缴纳的功效。参见"折旧"。

快速折旧 即"加速折旧"。

双倍余额递减法 加速折旧的方法之一。通常,双倍余额递减法也采用固定的折旧率,即直线折旧率的两倍。其计算公式为:

$$年折旧额=资产的逐年递减净值\times双倍的年直线折旧率。$$

年数总和法 加速折旧的方法之一。年数总和法的计算方法是以资产尚可使用的年限为分子,以使用的年数数字总和为分母所组成的分数为系数,去乘以资产的应计提折旧总额。具体公式为:

$$年折旧额=\begin{matrix}资产应计\\提折旧总额\end{matrix}\times\frac{\begin{matrix}资产尚可\\使用年数\end{matrix}}{\begin{matrix}资产使用\\年数总和\end{matrix}}。$$

存货 指特定时点上一个组织所持有的或运输途中的产品或物料。就制造企业而言,存货一般包括三大类:原材料、在产品和产成品。存货是企业流动资产的

一个重要项目。

或有负债 那些真实性尚不明确的义务。其产生于过去的经济业务,但它向真实负债的转化为则取决于特定的未来事件。例如,A 企业为 B 企业提供融资担保,对 A 企业来说就是一项或有负债。B 企业对融资契约的履行情况将决定 A 企业或有负债向真实负债的转化。由于不确定性,会计一般不确认或有负债,但要求在财务报表附注中予以披露。

盈利能力 企业赚取利润和增加净资产的能力。评价企业的盈利能力构成财务报表分析的一项重要内容。一般以"净收益"(尤其是净收益的经常性项目)作为衡量企业盈利能力的标准。

偿债能力 企业清偿到期债务的能力。评价企业的偿债能力构成财务报表分析的一项重要内容。

先进先出法 存货核算中使用的一种成本流动假设,即先采购或制造的存货被先使用或消耗掉。一种传统的存货核算方法。在物价上涨的情况下,先进先出法会导致收益高报,进而殃及企业的现金流。

后进先出法 存货核算中使用的一种成本流动假设,即后采购或制造的存货被先使用或消耗掉。其基本原则是用销货的重置成本与本期的销售收入相配比,以便更恰当地确定本期的收益。在物价上涨的情况下,公司采用后进先出法具有推迟纳税的好处。美国国会在 1938 年的税收法案中开始允许在税赋会计中使用后进先出法。参见"存货"。

购受法 亦称"购买法"。企业合并的会计方法之一。即购受企业按评估后的公允价值(重置成本)记录并入的资产和负债;而实际支付的购买价格与公允价值之间的差额则以"商誉"入账。然后商誉以摊销或减值的方式计入各期损益;或者作为购受企业留存收益的减项,分期冲减股东权益。

购买法 即"购受法"。

权益联营法 亦称"权益合并法"。简称"联营法"。企业合并的会计方法之一。即购受企业按被并企业的账面价值记录并入的资产和负债;而实际支付的购买价格与账面价值之间的差额直接计入损益。权益联营法拒绝将企业合并视为购买行为,因此也不确认"商誉"。权益联营法下,公允价值在记账中不起作用。由于存在低报资产和低报收益的问题,美国的会计准则业已取消了权益联营法。

权益合并法 即"权益联营法"。

比率分析 常用的财务分析方法之一。通过各种比率的计算,对企业在一定时期的财务状况和经营业绩进行的评价。例如流动比率分析、速动比率分析等。比率分析特别适用于对不同企业的评价,因为它在一定程度上排除了企业规模上的不可比性。

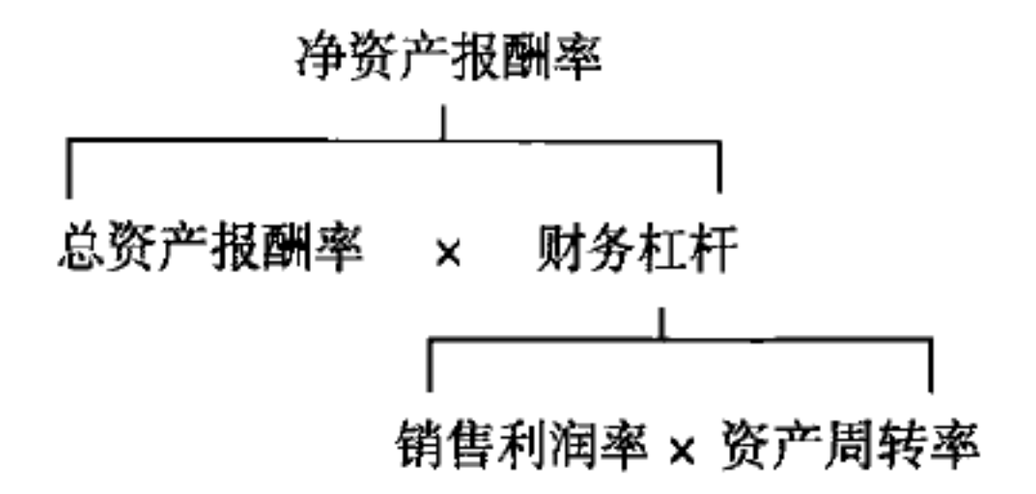
流动比率 亦称"营运资本比率"。流动资产与流动负债之比。该比率反映企业的变现能力。如果该比率低于 1∶1,说明企业的偿债能力可能有问题;假如高于 2∶1,则反映企业缺乏营运资本管理的有效性。参见"比率分析"。

营运资本比率 即"流动比率"。

速动比率 亦称"酸性测试比率"。速动资产与流动负债之比。通常,速动资产是指流动资产减去存货。通常,低于 1∶1 的速动比率会被解释为较高的偿债风险。参见"比率分析"。

酸性测试比率 即"速动比率"。

杜邦分析 一种财务分析模型。由美国杜邦公司(Du Pont)率先使用它通过财务比率的逐层分解来揭示比率之间的相互关系,即:



"销售利润率"和"资产周转率"还可作进一步的分解。实际上,杜邦分析是以"净资产报酬率"为切入点,将考核企业财务状况和经营成果与财务指标有机地结合在一起。

趋势分析 常用的财务分析方法之一。基于比率分析对企业在若干时期的财务状况和经营业绩进行的评价。例如不同年份的流动比率分析、速动比率分析等。趋势分析能够一般地排除特定时期经营中的偶然性因素,展示某种变化的可能性。

管理会计

管理会计 运用会计知识,为企业进行最优决策,改善经营管理,提高经济效益服务的经营管理活动。从传统的会计系统中分离出来的会计分支之一。其涵盖的主要领域包括成本会计、决策会计、控制会计、责任会计等。除成本会计外,管理会计一般不受会计准则和会计制度的制约,信息的提供依内部管理之需要而定,既包括历史数据,也包含预测数据。

成本会计 以归集和分配生产过程中的各种耗费,计算、报告、分析产品成本为手段,以降低产品成本为宗旨的一种会计。管理会计的一个分支。参见"管理会计"。

责任会计 以企业内部各组织在经济业务和作业上所承担的责任(责任中心)为对象,以归集和陈报各该组织的责任信息为职能的一种会计。管理会计的一个分支。参见"管理会计"。

责任中心 责任会计的核算单位。即承担一定的经济责任,并享有一定权利的企业内部(责任)单位。是实施责任会计的始点和基础,包括成本中心、利润中心和投资中心。责任中心有明确的决策权限,并据此考核业绩。参见"责任会计"。

成本中心 责任会计中的责任中心之一。只对产品或劳务的成本负责的责任中心。成本中心对其所从事的活动享有成本决策权。因不负责产品或劳务的销售,它的业绩与销售收入或利润无关。成本中心的目标或以最低的耗费完成既定的产量;或在预算既定的前提下增加产出。参见"责任中心"。

利润中心 责任会计中的责任中心之一。既对产品或劳务的成本负责,又对产品或劳务的销售负责的责任中心。通常,利润中心包括若干个成本中心。利润中心不仅对其所从事的活动享有成本决策权,而且对产品或劳务的销售享有决策权。同时,利润中心也有一定的资本预算。利润计划的完成情况是利润中心业绩考核的主要内容。参见"责任中心"。

投资中心 责任会计中的责任中心之一。对成本、利润、资本预算、投资收益均负责的责任中心。通常,投资中心包括若干个利润中心。除了对成本和利润享有决策权外,还享有资本预算的决策权。相对于利润中心,投资中心的业绩考核还包括投资收益。参见"责任中心"。

人力资源会计 它把人的成本和价值作为组织资源而进行的计量和报告的一种会计。管理会计的一个分支。它以三个基本概念或假设为基础:(1)人是有价值的组织资源;(2)作为组织资源的人的价值是其管理方式的函数;(3)用计量人力资源成本和价值的形式提供的信息对卓有成效的人力资源管理是不可或缺的。由人力资源成本会计和人力资源价值会计构成。前者主要计量组织在取得和开发人力资源方面的投入,以及目前雇用人员的重置成本。后者则主要计量人作为经济资源的价值。人力资源成本会计又包括人事管理成本会计和人力资产会计。现行财务会计不把人力资源投资当作资产处理。

预算 对未来会计年度收入和费用的

预期与匡算。预算一般有两个主要功能：决策管理和决策控制。就企业而言，预算的决策管理功能是汇集与交流职能部门（分部）的各种专业知识和信息；而预算的决策控制功能则是业绩评价的重要组成。实践中，企业必需寻求两者的平衡。对业绩评价的偏重会导致部门（分部）的保守。

滚动预算 一种预算的方法。通常，滚动预算涵盖一个固定的期间（如1年或2年），并随着时间的推移向前延伸。例如，一个为期两年、按季滚动的预算。一个季度结束后，预算向前延伸一个季度，即增加一个新的季度。反复滚动，以至无穷。它为管理层提供了一个为期两年的视野。

零基预算 一种预算的方法。按照零基预算，预算中的所有项目都必需按年予以彻底的重新审定，即从零开始的再预算，而不是对原有项目和金额的加加减减。旨在要发现和取消那些所费大于所得的开支，进而使企业的价值最大化。实践中，零基预算的使用并不普遍。

资本预算 一种常见的投资决策方法。通过投资项目的未来现金流与其所需要投资额之间的对比，以便对各种选择予以定夺的预算。

固定预算 “弹性预算”的对称。只根据预算期内正常的、可实现的固定业务量作为基础进行编制预算的方法。特点是预算额不随业务量的变化而变化。

弹性预算 亦称“可变预算”。“固定预算”的对称。以预算期间可能发生的业务量变化为基础进行编制预算的方法。特点是预算额是业务量的函数。与固定预算不同，弹性预算具有扩大业务量之激励。

可变预算 即“弹性预算”。

标准成本 对产品或作业未来成本的理性预期。标准成本产生于预算过程。发现并分析实际成本对标准成本的偏离构成成本控制一项重要内容。除了业绩考核，标准成本还具有其他的功效，包括产品定价、项目投标、业务外包、生产技术的选择等。

成本习性 亦称“成本性态”。成本变动与业务量变动之间的依存关系。有固定成本、变动成本和混合成本之分。它是保本点分析的基础，也运用于其他的经营决策。

成本性态 即“成本习性”。

固定成本 “变动成本”的对称。企业即便不生产也要发生的耗费，如保险费、管理人员工资、保安等。但就单位产品而言，固定成本则是可变的，即随产量的增加而减少。参见“成本习性”。

变动成本 亦称“可变成本”。“固定成本”的对称。企业因产量增加而必须追加的生产耗费。如生产产品的原材料成本。但就单位产品而言，变动成本则是相对固定的，即不随产量的增加而变化。参见“成本习性”。

可变成本 即“变动成本”。

混合成本 亦称“半变动成本”。介于固定成本和变动成本之间的成本。例如，电费既不是纯粹的固定成本，也不是纯粹的变动成本。参见“成本习性”。

半变动成本 即“混合成本”。

完全成本法 以产品为对象归集和分配全部生产耗费（包括直接成本和间接成本）的一种成本核算方法。财务会计中普遍使用的一种成本方法。

直接成本 “间接成本”的对称。那些可以便捷予以对象化的生产耗费，即费用的发生与特定的产品或劳务存有直接的关联。通常为变动成本，但也可能是固定成本。参见“完全成本法”。

间接成本 “直接成本”的对称。那些不能便捷予以对象化的生产耗费，即费用的发生与多种产品或劳务存有关联。间接成本需要先归集，然后再按一定的标准予以间接的对象化。参见“完全成本法”。

增量成本 在一个决策时点上，为完成一项经济活动还需增加投入的成本。

作业成本法 先以作业为对象，然后再以产品为对象来归集和分配生产耗费的一种成本核算方法。旨在克服完全成本法下间接成本核算中的不合理分配。由美国学者约翰逊（Johnson）和卡普兰（Robert S. Kaplan，1940— ）于1987年在《相关性的消失：管理会计之兴衰》一书中率先提出的。参见“完全成本法”。

可控成本 “不可控成本”的对称。所有同管理人员决策相关的成本。按照权、责、利相结合的原则，对管理人员成本业绩的考核应以可控成本为主。

不可控成本 “可控成本”的对称。不受管理人员决策影响的成本，如自然灾害、汇率变动等。

会计成本 企业为从事经济活动所花费的货币支出。通常包括生产与经营过程中发生的各项资金支付，诸如工资、原材料费用、动力燃料费用、添置设备费用、土地或厂房的租金、广告支出、保险付款、利息支出与税收，等等。这些成本也常常被称为显性成本，都是被会计人员记录在公司账册上的显性支出。

经济成本 企业所有投入要素的机会成本之和。从经济学角度，资源的有效配置需要考虑资源的机会成本。厂商为完成其经济活动所投入的各项生产要素，也都需要按其机会成本来评价其经济学意义上的成本。

平均成本 平均每单位产出的成本。记$AFC(Q)$为平均固定成本，亦称“分摊成本”；记$AVC(Q)$为平均可变成本，它们都是产量的函数，即

$$AC(Q)=\frac{C}{Q}=\frac{FC}{Q}+\frac{VC(Q)}{Q}=AFC+AVC。$$

边际成本 增加最后一单位产量所带来的总成本的增加量。因固定成本与产量无关，边际成本只涉及到可变成本。其公式为

$$MC(Q)=\frac{\Delta C(Q)}{\Delta Q}=\frac{\Delta VC(Q)}{\Delta Q},$$

微分形式为

$$MC(Q)=\frac{dC(Q)}{dQ}=\frac{dVC(Q)}{dQ}。$$

机会成本 由于将资源使用于某种特定的用途而放弃的其他各种用途所能带来的最高收益。资源是稀缺的，当选定了某种资源的用途，就意味着放弃了资源用于其他各种用途的“机会”，也就意味着放弃了在这些用途中可能得到的收益。在这一意义上，被放弃的收益也就成为一种“成本”。机会成本并不是实际发生的成本，也并不记录在会计账册上，但它是企业决策时需要考虑的一个重要因素。

沉没成本 亦称“旁置成本”。业已发生、但却无法得到补偿的耗费。通常，沉没成本与决策无关，而与控制相关。让决策人对过去的失误承担责任会迫使其今后的决策更加审慎。

旁置成本 即“沉没成本”。

保本点 亦称“盈亏平衡点”。一个特定的业务量的总收入恰好等于总成本。包括固定成本和变动成本。

盈亏平衡点 即“保本点”。

审 计

审计 由专职审计机构或独立的注册会计师依照一定的标准，对被审计单位全部或一部分经济活动及其记录的真实性、合法性、效益性进行审核、取得证据、作出评价，然后发表审计意见的经济监督活动。按不同的标准可作不同的分类。按审计内容，有会计报表审计、合规性审计和经营审计之分；按审计主体，有政府审计、内部审计和注册会计师审计之分，其中注册会计师审计又称民间审计或独立审计；按与被审计单位关系，有内部审计和外部审计之分；按审计范围，有全面审计和局部审计、综合审计和专题审计之分；按施行审计时间，有事前审计、事中审

计、事后审计之分；按施行审计的地点，有就地审计和报送审计之分。

审计证据 审计人员在执行审计业务过程中，为形成审计意见所需获取的证据。审计证据可按不同的标准分类。根据与审计目的的关系，有证明是否存在的证据、证明所有权的证据、证明价值的证据等；根据提供逻辑证明的类型，有正面证据、反面证据；根据与被证明事项的关系，有直接证据、间接证据；根据证据的表现形式，有实物证据、书面证据、口头证据和环境证据；根据证据的来源，有外部证据、内部证据等。

口头证据 被审计单位职员或其他人员对审计人员的提问进行口头答复所形成的一类证据。

书面证据 以审计人员所获取的各种书面文件为形式的一类证据。包括与审计有关的各种原始凭证、会计记录（记账凭证、会计账簿和各种明细表）、各种会议记录和文件、各种合同、通知书、报告书及函证等。按其来源可以分为外部证据和内部证据两类。

函证 审计人员为印证影响会计报表认定的账户余额或其他信息，以被审计单位的名义向第三方发出询证函，以获取和评价审计证据的过程。按照询证方式的不同，可以分为积极函证和消极函证。

盘点 为确定被审计单位资产的数量和规格，评价资产状况和质量，审计人员对被审计单位各类实物资产及现金、有价证券等进行清点和适当抽查的一种方法。

交易的实质性测试 为审定某类或某项交易认定的恰当性而进行的审核程序。

余额的实质性测试 为审定某账户余额认定的恰当性而进行的审核程序。

内部控制结构 被审计单位为保证业务活动的有效性，保护资产的安全和完整，防止、发现、纠正错误与舞弊，保证会计资料的真实、合法、完整而制定和实施的政策和程序。内容包括控制环境、会计系统和控制程序。

审计程序 审计工作从开始到结束的整个过程。一般包括三个主要的阶段，即计划阶段、实施审计阶段和审计完成阶段。主要工作包括：调查了解被审计单位的基本情况；与被审计单位签订业务约定书；初步评价被审计单位的内部控制；确定重要性水平；分析审计风险；编制审计计划，对被审计单位内部控制进行控制测试；对会计报表项目进行实质性测试；整理、评价执行审计业务中收集到的审计证据；复核审计工作底稿；形成审计意见，编制审计报告。

审计假设 有助于审计理论的演绎推理和审计工作顺利进行而作出的假设。例如：财务报表数据是可验证的；审计人员与被审计单位管理者之间没有必然的利害冲突；完善的内部控制系统的存在能减少舞弊的可能性；审计人员会尽职尽责地检查财务资料以发表独立的审计意见等。

审计目标 在一定的历史环境下，审计主体通过审计实践活动所期望达到的境地或最终结果。有审计总目标和审计具体目标两个层次。

审计抽样 审计人员在实施审计测试时，从被审总体中选取一定数量的样本进行审查，通过样本的审查结果来推断被审总体特征的一种审计技术方法。按抽样决策的依据不同，分为统计抽样和非统计抽样；按审计抽样所了解的总体特征的不同，分为属性抽样和变量抽样。

审计风险 会计报表存在重大错报或漏报，而审计人员审计后发表不恰当审计意见的可能性。包括固有风险、控制风险和检查风险。从定量的角度看，审计风险三要素的相互关系可用下列公式表示：

审计风险＝固有风险×控制风险×检查风险。

审计工作底稿 审计人员在执行审计业务过程中形成的全部审计工作记录和获取的资料。内容包括审计人员在制定

和实施审计计划时直接编制的、用以反映其审计思路和审计过程的工作记录，审计人员从被审计单位或其他有关部门取得的、用作审计证据的各种原始资料，以及审计人员接受并审阅他人代为编制的审计记录。根据审计工作底稿的性质和作用，可以分为综合类工作底稿、业务类工作底稿和备查类工作底稿三类。

审计报告 审计人员在审计实施阶段结束后对被审计事项的结果作出结论，向授权者或委托者提出的书面文件。基本内容有：实施审计概况，包括审计目的和范围、审计时间、审计依据、审计程序等；审计人员表示的审计结论和提出的建议；审计附件；审计人员署名盖章。

重要性水平 被审计单位会计报表中错报或漏报的严重程度，这一程度在特定环境下可能影响会计报表使用者的判断或决策。具有数量和质量两个方面的特征，与审计风险之间存在着反向关系。

政府审计 亦称"国家审计"。"民间审计"的对称。由国家审计机关所进行的审计。属外部审计。各国政府建立的审计组织，因领导关系的不同而分为三种类型：(1)由议会领导。依照国家法律赋予的权力，对各级政府机关的财政、财务活动，以及公有企业事业单位的财务活动进行审计。如美国的审计总局、西班牙的审计法院、英国的国家审计署。(2)由政府领导。根据国家赋予的权限，对政府所属各级、各部门、各单位的财政预算和财政、财务活动进行审计，如前苏联的国家监察部、罗马尼亚的最高财政监察院等。(3)由财政部领导。按照国家的政策、法律、财政预算和财政规章制度，对各部门、各单位财政、财务活动进行审计，如瑞典的国家审计局。从审计机构的独立性和权威性来说，由议会领导最适宜，为大多数国家所采用；政府领导次之；财政部领导最差。审计机关由议会领导，法律上处于独立的地位，不受行政当局干预，能够充分发挥审计的职能和作用。我国审计机关由政府领导，在国务院下设审计署，各省、市、自治区、直辖市、地、市、县设审计局，各级审计机关依照国家法律、法令和政策的规定履行审计监督职责。

国家审计 即"政府审计"。

民间审计 "政府审计"的对称。会计师事务所、审计事务所受当事人委托，对有关经济组织的有关经济活动所进行的审计查证业务。属外部审计。

注册会计师协会 由注册会计师组成的行业自律组织。主要职责包括：依法加强自律性监管，指导、督促注册会计师公正执业，严格遵守职业道德规范；加强执业标准建设，强化业务指导，不断提高注册会计师执业水平；组织注册会计师考试，完善后续教育制度；向政府有关部门反映注册会计师的意见和建议，努力改善注册会计师的执业环境；提供必要的专业援助，维护注册会计师的合法权益。

注册会计师 英语 Certificated Public Accountant 的意译，缩写 CPA。通过特定组织的认定，被社会所认可的，具有良好的会计知识、提供专业的会计服务的人员。其业务范围主要包括：审查企业的会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具相关报告；办理法律、行政法规规定的其他审计业务，出具相应的审计报告；提供会计咨询和会计服务业务。

CPA 即"注册会计师"。

审计委员会 董事会按照股东大会决议设立的、隶属于董事会的一个专门委员会。一般有3-7人组成。根据各国立法的要求，成员必须绝大多数是独立董事。它主要有三大职责：(1)财务报告方面：主持有关外部审计的事务，选择独立审计师；检查公司所有重要的会计政策，对重大的变动和其他有疑问之处加以报告；(2)公司治理方面：保证公司有效遵守法

律法规、遵守商业道德，保持有效的控制以揭示利益冲突和差错；(3)公司控制方面：通过内部审计职能，监察财务风险及经营风险、内部控制制度。设立审计委员会的目的在于强化董事会决策功能，做到事前审计、专业审计，确保董事会对经理层的有效监督，完善公司治理结构。

独立审计准则 规范注册会计师执行审计业务，获取审计证据，形成审计结论，出具审计报告的专业标准。注册会计师职业规范体系的重要组成部分，是注册会计师在执行独立审计业务的过程中应当遵循的行为准则，也是衡量注册会计师工作质量的权威标准。内容主要包括审计人员的资格要求和行为规范，审计工作组织和保证审计工作达到质量要求的措施，以及审计报告的表达方式。

公 司 金 融

企业产权形态

个体业主制 简称“业主制”。由一个人拥有企业的一种组织形式。企业的所有者(一般称为业主)享有全部利润,同时对企业的债务负有无限责任,即债权人可以从所有者个人资产中寻求偿付。企业的利润视同个人所得纳税。该企业组织形式最为简单,开办费用最低,不需要正式章程,受管制最少。企业可筹集的股本受限于所有者本人的财富。企业的存续取决于所有者本人的寿命或卖出愿望。转让时需要将整个企业卖给新的所有者,企业所有权不易于转让。

业主制 即“个体业主制”。

合伙制 由两个或两个以上个人共同拥有企业的一种组织形式。分为普通合伙制与有限合伙制。该种形式的企业易于组建,开办费用较低。合伙人对所有债务负有无限责任(普通合伙制),或仅承担与其出资额相应的责任(有限合伙制)。合伙企业的利润视同合伙人个人所得纳税。经营决策权归属普通合伙人,重大事项通常需要通过投票表决来决定。企业的存续以普通合伙人的寿命或卖出愿望为限。与个体业主制相比,相对扩大了资金来源,但企业筹集资金的能力依然受到限制。

普通合伙制 合伙制之一。所有的合伙人共享利润或损失,并对企业全部债务负有无限责任。如果一个合伙人不能履行其义务,不足部分由其他普通合伙人承担。企业的利润视同合伙人的个人所得纳税。企业的存续以普通合伙人的寿命或卖出愿望为限。转让时需要组建新的企业,该类企业合伙人的所有权不易于转让。

有限合伙制 合伙制之一。一个或多个普通合伙人经营企业并附有无限责任,同时又有一个或多个并不实际参与经营的合伙人对企业债务负有有限责任,即仅以其个人在该企业中的出资额为限。有限合伙人不参与企业经营决策。转卖其股份时无需解散企业。

公司制 以公司作为企业形式的现代企业制度。公司作为依法定程序建立,有独立财产、自主经营、自负盈亏的经济实体,早在17世纪和18世纪就在欧洲的一些国家出现。进入20世纪以后,在英、美、法、德、意、日等主要资本主义国家成为企业的主要形式。成熟的和规范的公司制具有如下特点:(1)从资本形成上看,采取股份公司形式;(2)从企业产权制度上看,与私人独资企业和合伙企业的自然人产权制度不同,采取法人产权制度,企业作为享有民事权利和承担民事责任的法人,有权独立地支配由出资人投资形成的法人财产;(3)从企业领导制度上看,股份公司一般有股东大会、董事会、监事会、企业经理等层次,以体现出资人(股东)对企业财产的终极所有权与企业法人所有权的分离和所有权与经营权的分离。

投 资

投资 利用资本创造更多资金的行为。可投资的资产包括金融资产、实物资产和

人力资源。最重要的原则是安全性、流动性和收益性。

分离定理 关于公司投资决策可以与投资者个人偏好分离的经济理论。公司的目标是价值最大化,与所有者的偏好无关。因此,管理者的投资决策应当与投资者的市场机会分离开来。由于金融市场的存在,个人可以对现金流入、消费偏好与消费时机进行调节,因此,一项投资的价值不受个人消费偏好的影响,即所有的投资者都会遵循价值最大化原则对同一个项目进行评估并决定其取舍,尽管他们的消费偏好各不相同。该理论由美国经济学家费雪提出,具体表述见其著作《利息理论》。

货币的时间价值 指货币随着时间的推移而发生的增值。当前所持有的一定量货币较未来获得的同等数量货币具有更高的价值。其经济学原理是:现在的一单位货币与未来的一单位货币的购买力不同,因为将现在的一单位货币不消费而推迟到未来消费,则在未来必须有大于一单位的货币作为延迟消费的补偿。常用终值或现值来表示。例如,当市场利率为2%时,今天的100元与一年后的102元是等价的。

终值 指在给定利率下,一定数量的资金投资一段时期所能得到的金额,即一项投资在未来某个时点所具有的价值。例如,今天的100元,按照10%的利率投资,一年后的价值为110元。

现值 未来的一笔或若干笔现金支付以给定的折现率折算到今天的价值。例如,一年后将收到的100元,按照10%的折现率,其今天的价值为90.91元。现值与终值互为倒数。

利息 资金所有者由于出借资金而取得的报酬。从债务人角度看,是借入货币或货币资本所付出的代价,即资金的使用成本。从债权人角度看,是对放弃目前的消费以期在将来取得更多消费所付出的等待时间以及所承担相应风险的补偿。

利率 亦称"利息率"。指一定时期内利息数额与本金的比率。是单位货币在单位时间内的利息水平,通常用百分率表示。按年计算则称为年利率。计算公式为:

$$利息率=\frac{利息数额}{本金\times时间}\times100\%。$$

单利 与"复利"相对。按照最初的本金计算利息的方式。例如:100元的存款按照2%的利率计算,在此计息方式下,每年所能获得的利息为2元。

复利 俗称"利滚利"。与"单利"相对。按照本金和累计利息一并计算利息的方式。例如:100元的存款按照2%的利率计算,在此计息方式下,第一年底所得利息为2元,第二年的计息基础为102元,第二年底所得利息为2.04元,依此类推。

连续复利 持续不间断地计息。即复利次数无穷大的复利计算方法。如果名义年利率为r,在此方法下得到的实际利率为e^r-1,其中e为自然对数的底。

折现 指将未来某一时点上预计发生的现金流的时值按照相应的风险程度折算成当前价值的过程。用于比较不同的资产或投资项目。例如甲乙两种资产,目前初始投资成本都是12 000元,如投资甲资产,预计三年内每年可得净现金流入150元;如投资乙资产,则第三年才可一次性获得450元净现金流入。三年后的450元与三年中每年150元具有不同的当前价值。

折现率 把未来的现金流量折算为现在的现金流量时所使用的比率。实质是投资者在一定风险条件下对投资所要求的回报率。综合反映了投资者对投资收益的期望和对投资风险的态度。该比率的确定要求对风险进行衡量,并对承担风险所要求的回报率进行量化。在实务中,多采用在无风险收益率基础上加风险溢

价的方法来确定。

年金 指一系列稳定有规律的、持续一段固定时期的现金流。具体形式有:债券所支付的等额利息、分期付款、分期偿还贷款、养老金发放、租金支付等。按其每次收付款项发生的时点不同,可以分为普通年金、即付年金、永续年金等。提供这种形式的现金流合同的金融机构一般为保险公司和养老金机构等。

普通年金 亦称"后付年金"。指每期期末发生的等额现金流。其终值可视为零存整取的本利和。在现实经济生活中最为常见,如债券所支付的等额利息、分期贷款偿还计划、养老金发放等。

后付年金 即"普通年金"。

即付年金 亦称"先付年金"、"预付年金"。指在一定时期内,各期期初发生的等额现金流。如房屋租金或其他租赁费用。

先付年金 即"即付年金"。

预付年金 即"即付年金"。

永续年金 指无限期等额收付的特种年金。是普通年金的特殊形式。由于是一系列没有终止时间的现金流,因此没有终值,只有现值。现实中优先股的股息、英国政府发行的统一公债所产生的利息、某些可永久发挥作用的无形资产(如商誉)等均属于此。其现值为:每期支付的现金流金额与投资者所要求的收益率的比值。

增长型永续年金 指现金流以某一固定比率永远增长的永续年金。这种现金流的现值计算公式为:

$$现金流=\frac{下一期现金流金额}{折现率-增长率},$$

适用于增长率小于折现率的情况。

实物资产 与"金融资产"相对。实际存在的有形物质资源或无形资源。是金融资产所代表的现金流索偿权的创造实体。表现为一定的物质形式,如货币资金、厂房场地、机器设备、原材料等,或非物质形态,如具有价值创造能力的专利权、商标权等。相对于金融资产而言,具有流动性较低、收益不易确认的特点。

金融资产 与"实物资产"相对。可以在有组织的金融市场中进行交易、具有现实价格和未来估价的金融工具的总称。包括货币、黄金、特别提款权、通货和存款、衍生金融工具、贷款、股票及其他权益、保险专门准备金等。具有流动性、风险性、收益性三种特性。

金融求偿权 指在资产所有人与使用人合法订立的契约所规定的条件下,所有人要求该资产使用人为其使用权进行一次性或连续付款,对未来现金流进行求偿的权利。反映一系列契约关系。按求偿性质不同,分固定求偿权、剩余求偿权、或有求偿权三种。

互斥投资决策 指两个投资项目只能选择其一,不能同时进行的投资决策。反之,如果两个投资项目可以同时进行,则是独立的投资决策。例如,一块土地有两个用途,要么建加油站,要么建公寓,但两者不能同时并存,因而两者是互斥的。

净现值 一项投资所产生的未来现金流量的现值与该投资成本之间的差额。用于衡量一项投资所创造或增加的价值。是评估投资项目盈利能力的重要方法。

净现值法则 使用净现值作为接受或拒绝投资项目的决策标准。如果一项投资的净现值是正数,表明该项目可能盈利,就接受;反之,则拒绝。如果净现值为零,则接受和拒绝没有差别。该法则广泛用于企业的资本预算。

内部报酬率 亦称"内含报酬率"。指投资项目的净现值为零时的折现率。即某项投资处于经济保本点时的折现率。是净现值法则的重要替代。可视为项目存续期间投资者可获得的平均回报。作为评估投资项目的指标,优点是比较直观,缺点是无法用于评价非常规性投资项目和规模不等的项目。

内部报酬率法则 投资项目评估方法之一。首先计算使投资项目净现值为零的折现率，即内部报酬率，然后将项目内部报酬率与项目资本成本相比较，如果内部报酬率高于资本成本，则表明项目将有盈利，可以考虑接受；反之，如果内部报酬率低于资本成本，则拒绝接受该项目。

增量内部报酬率 亦称“调整内部收益率”。是在进行两个投资规模不等的互斥型投资方案比选时，使两个方案净现值相等的折现率。当该指标大于基准收益率时，说明初始投资额较大的方案优于初始投资额较小的方案；反之，当该指标小于基准收益率时，则初始投资额较小的方案更优。

调整内部收益率 即“增量内部报酬率”。

常规现金流 由投资项目所产生的现金流呈常规形态。即第一笔现金流为负数，表示投资支出，此后的现金流为正数，表示投资项目产生收入。现金流正负符号变化次数多于一次的项目称“非常规现金流”。非常规现金流产生的原因是由于后续还需投入（如重污染项目的环保支出），或项目收入和税收支出计算不同步造成的某几期现金流为负。

非常规现金流 见“常规现金流”。

多重收益率 当投资项目现金流为非常规形态时，出现多个内部报酬率的情形，决策者无法据此对项目的取舍做出明确判断。例如，采矿或核电厂项目，由于修整或关闭成本高昂，在项目寿命期末往往出现巨额现金流出，当存在此种非常规现金流时，内部报酬率法则不适用。

盈利能力指数 亦称“利益/成本比率”。指初始投资后，所有预期未来现金流现值和初始投资的比率。计算方式为：未来现金流现值/初始投资额。用于衡量每投资一单位货币所创造的价值。如果该指数大于1，则投资的净现值为正，如果小于1，则投资的净现值为负。该指数未考虑项目规模对盈利的影响，但当可选项目较多但资金有限时，可用该指数对项目进行初步排序。通常资源应分配给该指数最高的项目。

回收期 指收回项目初始投资额所需的时间长度。例如：初始投资为5万元，第一年末公司收回3万元，第2年末公司收回2万元，则该项投资的回收期为2年。

回收期法则 评估投资项目获利能力的方法之一。如果某项投资的回收期低于所要求的年数，则接受该投资，反之则拒绝。该方法偏重短期投资和高流动性，常用于小型项目投资决策。其缺点是：忽略时间价值和取舍时点以后的现金流量，可能拒绝有利的长期投资。

折现回收期 指折现现金流量的总和等于其初始投资所需的时间。

折现回收期法则 评估投资项目获利能力的方法之一。如果某项投资的折现回收期低于所要求的年数，则接受该投资，反之则拒绝。该法则优点是改进了回收期法则忽略时间价值的缺陷；缺点是忽略取舍时点以后的现金流量。

平均会计报酬率 指项目寿命期中各期平均税后利润与各期平均投资账面价值的比值。在评估投资项目盈利能力时，将该比值与企业事先设定的目标值进行比较，如该比值高于目标设定值，则接受投资项目。这种方法的优点是会计数据易于获得；缺点是没有考虑时间价值，将会计盈余与现金流混淆，目标值的设定较主观。

资本限制 资本预算中由于资金的限制，企业必须在若干有盈利潜力的项目中做出选择的情形。包括软性限制和硬性限制。软性限制是指企业每年给不同部门有一定的固定金额的资本支出，公司整体并不缺乏资本；硬性限制是指企业在任何情形下都无法为投资项目筹集到足够的资本，在此情形下企业不得不舍弃一些

盈利性项目，但决策依据仍然是企业价值最大化。

增量现金流量 指由于决定投资某项目所直接导致的企业整体未来现金流量的改变量。如果无论投资项目是否被接受，现金流量都存在，则与投资决策不相关。

独立原则 在资本性投资实务中，一旦分辨出接受一个项目对公司现金流的影响，就只需要重点关注项目所产生的增量现金流。该原则的含义是：决策者可以单纯依据投资项目本身的价值进行评估，完全同公司其他活动或项目隔离开来。

净营运资本 指企业流动资产总额减去各类流动负债后的余额。反映由长期负债融资负担的流动资产的数额。由于长期资本投资项目在进行过程中必然涉及短期资产如应收账款、存货的增加，项目结束时占用在这类资产上的投资得以收回。因此在估算每期现金流时，这部分用于新增流动资产的投资必须加以考虑，从而更加客观地反映项目的现金流情况。

侵蚀 指进行新的投资项目后对现有项目现金流可能产生的负面影响。例如新产品投放市场可能使现有产品销量下降。由此造成的现有项目现金流的减少即是新投资项目的相关成本，在分析时必须予以考虑。

经营现金流量 企业在一定会计期间产生的现金流入、现金流出及其总量情况的总称。总税后现金流量与利息税盾之差，是计算项目净现值的依据。利息税盾所反映的现金流入的增加已经包含在计算资本成本的负债成本部分，故总税后现金流量中必须扣除利息税盾，避免重复计算，使该现金流量真正反映企业的经营状况。

期终值 投资项目在期末可以回收的价值。通常是项目结束后固定资产的残余价值，即当时估计的项目结束后资产再出售的价格，是投资项目的一项现金流入。

自由现金流量 企业经营活动产生的，在满足了再投资需要之后剩余的现金流量。包括公司自由现金流量和股东自由现金流量两种。公司自由现金流量，指一段时间内公司经营现金流在支付应维持未来竞争力的资本支出和营运资本投资之后，所产生的可自由支配使用的现金。股东自由现金流量，指公司自由现金流量扣除支付的负债税后利息后的余额与这段时期内公司获得的新增债务融资数量之和，是股东可自由支配使用的现金。自由现金流量是企业价值评估的重要依据，通常用于兼并收购中的估值。

名义现金流量 未考虑通货膨胀因素对货币购买力影响时的现金流量。即以货币量来衡量的现金流量。一般情况下如不加特殊说明，即指名义现金流。折现时须使用名义折现率。

实质现金流量 考虑了通货膨胀因素对货币购买力影响后的现金流量。即以实际购买力来衡量的现金流量。如折旧带来的税盾等，其价值在资本支出形成后已经决定，不会随着通胀的变化而变化。折现时须使用实质利率。

约当年成本法 在机器设备购买决策中，评估不同经济寿命的互斥投资项目的方法。当设备功能相同但经营成本和经济寿命不同时，分别计算与各个投资项目总成本现值相对应的年等额支付，即每年的实际成本，取该年均成本较低的项目进行投资。

敏感性分析 投资项目的经济评估中常用的分析不确定性的方法之一。从多个不确定性因素中逐一找出对投资项目经济效益指标有重要影响的敏感性因素，并分析、测算其对项目经济效益指标的影响程度和敏感性程度，进而判断项目承受风险的能力。若某参数的小幅度变化能导致经济效益指标的较大变化，则称此参数为敏感性因素，反之则称其为非敏感性因素。这种分析方法的缺点是每次只允许一个因素发生变化而假定其他因素不变，这与实际情况可能不符。

盈亏平衡分析 亦称“保本点分析”、“本量利分析”。通过盈亏平衡点分析项目成本与收益的平衡关系的一种方法。是敏感性分析的补充。盈亏平衡点指全部销售收入等于全部成本时的产量。包括会计利润盈亏平衡点和现值盈亏平衡点两种。计算公式分别为：

$$\text{会计利润盈亏平衡点}=\frac{\text{税后固定成本}}{\text{边际贡献}};$$

$$\text{现值盈亏平衡点}=\frac{\text{初始投资的约当年成本}+\text{税后固定成本}-\text{折旧的节税效应}}{\text{边际贡献}}。$$

边际贡献 指每单位产品销售收入与变动成本的差额的税后值。表示销售量每增加一个单位对税后利润所作的贡献。

实物期权 将金融期权概念引入企业内部的战略投资决策，用于规划与管理战略投资的方法。如果某项实物资本投资项目具有较大的不确定性，但在项目进行过程中可以根据不同情形进一步决定新的举措，那么该项资本投资项目就类似金融期权，赋予投资者在未来进一步选择的权利，因此可借助金融期权的理论和方法对该类资本投资项目进行评估。折现现金流方法往往低估期权价值。该方法更适用于不确定环境下的投资决策分析，如石油开采、新药研发、高科技初创企业价值评估等领域。美国金融学家迈尔斯(Stewart Clay Myers，1940—)首次使用该词表明战略规划和金融间的差异。

等待型期权 实物期权的一种。指企业无法预计销售是否会持续增长时，等待可以获得更多的信息，降低不确定性，等待的价值超过立即扩张的价值。运用实物期权方法分析考虑所有可能的未来销售情况，通过定量分析，比较等待不确定性降低所避免的损失和立即扩张所获得的收益，从而做出决策。

学习型期权 实物期权的一种。企业计算分阶段项目投资价值和备选方案择优的分析工具。用于阶段性投资项目评估、广告预算等。利用每一阶段投资所产生的关于项目总收益的更明确信息作出下一阶段决策。如在石油开采项目中先探明储量，再根据未来石油市场的价格情况决定是否进行开采。

增长型期权 亦称“扩展期权”。实物期权的一种。用于企业面临有潜力的市场机会但不确定性较大时对进入投资的决策。类似于买入期权。进入投资(如建立本地化的生产和销售系统)如果能产生增长机会带来后续项目，则进入投资即可为企业带来未来扩大投资规模的选择权。

扩展期权 即“增长型期权”。

退出型期权 亦称“放弃型期权”。实物期权的一种。指企业具有在市场实际环境比预期相差较远的情况下放弃项目的选择权。如果无法达到市场要求，企业可选择退出，使损失最小比；反之，则进入市场。类似于卖出期权。通常用于新产品开发。

放弃型期权 即“退出型期权”。

柔性期权 亦称“转换期权”、“开关型期权”。实物期权的一种。用于企业决策是否选择投资金额大但具有转换功能的项目。如果某项目在实施过程中，可以根据外部环境的变化进行投入要素或产品的转换，则该项目具有转换功能。对该项目的实物期权分析更有可能从不确定事件中获取价值。

转换期权 即“柔性期权”。

价值可加性 公司的整体价值是其所有选定的投资项目净现值的总和。即计算公司整体价值时可以先分别计算所有公司正在进行的单个投资项目价值，再将它们加总。这一原则为衡量公司价值提供了途径。

经营杠杆 企业经营成本中固定成本(如租金、保险费、管理人员工资等)与变动成本(如原材料、直接人工等)之比。杠杆指由于该比率不同，销售额(或销售量)的微小变化对经营利润(或亏损)具有不同程度的放大效应，即利润变动率大于产

销量变动率。在固定成本比例较高(资本密集型、自动化程度较高)的企业,销售额每变动一个单位,经营利润(或亏损)也几乎变动一个单位,单位销售额的变动对经营利润(或亏损)的变动影响程度相对较高;高杠杆意味着较高的经营风险。在变动成本比例较高(劳动密集型)的企业,单位销售额的变动对经营利润(或亏损)的变动影响程度相对较低。

经营杠杆程度 亦称"经营杠杆系数"。企业经营利润变动百分比与销售额(或销售量)变动百分比之比。经营杠杆程度较高的公司经营风险较大,其盈亏平衡点要求较高的销售额(或销售量);反之,经营风险较小,其盈亏平衡点要求较低的销售额(或销售量)。企业可通过增加销售额(或销售量),降低单位变动成本和固定成本等措施来降低经营杠杆程度。

经营杠杆系数 即"经营杠杆程度"。

财务杠杆 企业资本结构中债务对权益之比。计算公式为:

$$财务杠杆=\frac{长期债务}{普通股权益+优先股权益}。$$

当股东从负债中受益(负债的回报超过利息成本)时,其股份的市场价值上升。但另一方面,负债也意味着利息支出和本金偿还,因此股东面临违约风险。该杠杆进一步放大单位销售额变动对每股收益的影响,高杠杆意味着较高的财务风险。

财务杠杆程度 亦称"财务杠杆系数"。企业每股收益变动百分比与息税前收益变动百分比之比。用以衡量公司财务杠杆对每股收益的影响,在同等条件下,公司负债率越高,该杠杆程度越高,每股收益波动越大。

财务杠杆系数 即"财务杠杆程度"。

融资与融资决策

融资与融资决策 指企业的资金筹集行为与过程。即公司根据自身的生产经营状况、财务状况以及公司未来经营发展的需要,通过科学的预测和决策,采取一定方式,通过一定渠道直接或间接地向投资者筹集资金,组织资金供应,以保证公司正常生产和经营发展需要。融资决策是指在恰当的融资政策指导下,企业为筹资而制定最佳方案的过程。

资本成本 企业为筹集和使用资金而须付出的代价。取决于金融市场中投资者对投资于同等风险项目所要求的最低回报率。反映了该投资项目资金提供者的机会成本。是评估实物资产投资项目使用的重要指标,通常用于对未来现金流进行折现。常采用加权平均资本成本进行计算。

加权平均资本成本 按各类资本所占总资本来源的权重加权平均计算公司资本成本的方法。资本来源包括普通股、优先股、债券及所有长期债务,计算时将每种资本的成本(税后)乘以其占总资本的比例,然后加总。多用于公司资本预算。

调整净现值法 企业使用财务杠杆评估投资项目或整个企业价值的方法。即一个项目的价值等于一个无负债企业的项目净现值加上融资方式所具有的连带效应(如负债的节税效应、新债券的发行成本、财务困境成本、政府提供的债务融资的利息补贴等)。常用于评估融资来源复杂而无法确定平均资本成本的项目。

权益现金流量法 资本预算的一种方法。该方法只对负债企业项目所产生的属于权益所有者(股东)的现金流量进行折现,折现率为权益资本成本。

专注法 用于估计某一个新的投资项目资本成本的方法。通过观察具有单一且与该项目相同的主营业务的上市公司的负债贝塔值,计算其无负债贝塔值,从而确定经营风险的市场评价。然后依据该新项目所在公司的资本结构,确定其资本成本。常用于项目或公司估值。

有效市场 指资产的现有市场价格能够充分反映所有有关、可用信息的资本市场。包括弱型有效市场、半强型有效市场和强型有效市场三种形式。20 世纪初法国数学家路易斯·巴舍利耶(Louis Bachelies)最初提出。1970 年,美国金融学家尤金·法玛(Eugene Fama,1939—)深化并提出"有效市场假说"。认为,在有效市场的假设下,股价能够充分反映所有信息,因此不合理的价格将被很快消除。在这一假设下,任何依靠信息进行的投资都不能产生超额收益,资本市场是完全竞争市场,每个参与者都是价格接受者,因此资本市场的价格可以为企业投资融资决策提供依据。有效市场假说是现代公司财务领域的重要理论基石之一。

弱型有效市场 有效市场的一种形式。指资本市场中的证券价格充分包含和反映了其历史价格的信息。在这种市场中,依靠历史股价变动信息的交易策略无法获取超额收益。

半强型有效市场 有效市场的一种形式。指资本市场中的证券价格充分反映了所有公开可用的信息,如公司公布的财务报表和历史价格信息。在这种市场中,依靠分析历史股价变动信息和公司公开信息进行投资无法带来超额收益。半强型有效市场包含弱型有效市场。

强型有效市场 有效市场的一种形式。指资本市场中的证券价格充分反映了所有信息,包括公开和内幕信息。在这种市场中进行投资无法获得超额收益。强型有效市场包含半强型有效市场。是有效市场中的最高层次。

资本结构 公司的资金来源中负债与净资产,或股东权益与负债的对比关系。根据 MM 理论,企业价值与资本结构无关,而在现实中,由于不同资金来源所代表的风险和收益不同,其构成比例直接影响互相之间的价值构成,资本结构可以影响资本成本,从而影响公司价值。构造合理的资本结构有助于降低资本的直接成本和间接成本,提高公司价值。

MM 理论 亦称"资本结构无关理论"。关于资本结构的理论。由美国经济学家莫迪利安尼(Franco Modigliani,1918—2003)和米勒(两人姓氏首字母均为 M,故简称 MM)于 1958 年在《资本成本、公司财务与投资理论》一文中提出。该理论的贡献在于首次清晰揭示了资本结构与公司价值之间的关系。认为,在完美资本市场中,公司价值与公司融资政策无关,公司价值只取决于其投资决策。被誉为现代公司资本结构理论的奠基石。

MM 命题Ⅰ 修正的 MM 理论。由美国经济学家莫迪利安尼(Franco Modigliani,1918—2003)和米勒(两人姓氏首字母均为 M,故简称 MM)于 1963 年在《公司所得税与资本成本:一项修正》一文中提出。认为,在有公司税收但无破产成本的世界中,公司的资本结构影响公司价值。由于负债的利息是税前列支,因此负债可为公司带来税收节约效应,从而降低资本成本,增加公司的价值。该理论为研究资本结构问题提供了一个有用的起点和分析框架。

MM 命题Ⅱ 关于权益资本成本的推论。由美国经济学家莫迪利安尼(Franco Modigliani,1918—2003)和米勒(两人姓氏首字母均为 M,故简称 MM)于 1963 年在《公司所得税与资本成本:一项修正》一文中提出。认为,在公司税收存在的条件下,权益资本的风险随负债率上升而增大,因此权益资本的成本随负债率上升而增加。

税盾 可以产生避免或减少企业税负作用的工具或方法。如利息或一些非现金成本和费用具有节约税收的效应。由于可在税前列支,降低了企业税负从而增加了企业现金流。分为债务税盾和非债务税盾。债务税盾指由利息产生的税盾;非债务税盾指由折旧、摊销等产生的折旧

税盾。

财务困境成本 公司因为增加财务杠杆(负债率)而产生的可能或现实的未能履行对债权人的承诺或出现支付利息困难的情况而带来的成本。由直接和间接成本两方面构成。直接成本指由破产导致的清算或重组的法律和管理成本;间接成本指公司因破产可能而对经营产生负面影响所导致的机会成本。

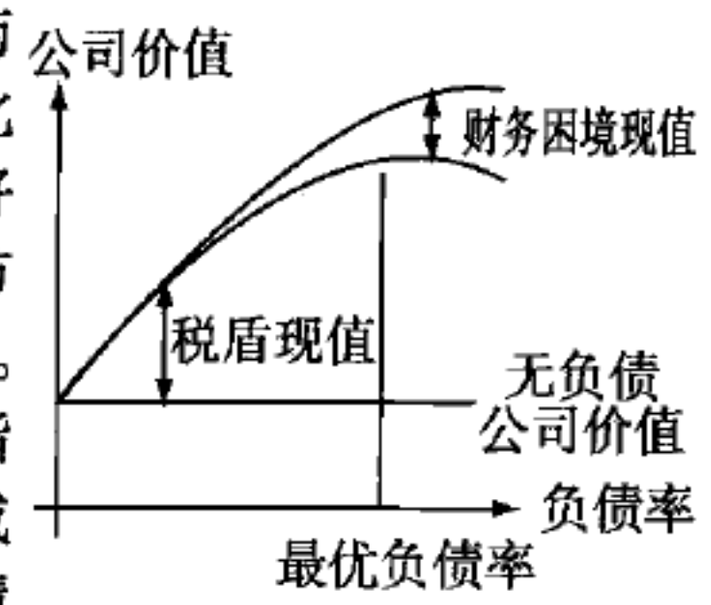
投资不足 由信息不对称产生的逆向选择问题在公司权益融资中的表现。与公司管理者相比,外部投资者总是处于信息弱势,对公司的情况没有管理者清楚。为了保护自身利益,他们总是在公司进行股权融资时提出平均水平的回报要求,而无法综合考虑项目的风险因素。此时,风险较低而回报也较低的项目就可能无法得到股权融资,导致投资不足问题。

过度投资 由信息不对称产生的委托-代理问题在公司权益融资中的表现。与公司管理者相比,外部投资者总是处于信息弱势,对公司的情况没有管理者清楚。因此管理者可能为个人利益,在现金流充裕时投资一些净现值为负的项目,降低公司价值,损害股东利益。

资产替代 由资产收益率和风险结构失衡而产生的重新调整资产组合的行为。代理问题的一种。指股东与债权人之间的潜在利益冲突。在负债率较高的公司中,股东有追求高风险投资项目的倾向,从而损害债权人利益。

自由现金流假说 关于公司资本结构的代理理论解释。1986 年,由美国经济学家詹森(Michael Cole Jensen,1939—)提出。对于处于成熟期的盈利公司来说,企业拥有大量闲置现金但成长机会较少,代理人(管理层)有滥用现金资源的倾向。使用举债可以通过定期支付利息和还本向代理人施加压力,从而抑制管理层滥用现金的动机。因此,现金流稳定的公司增加财务杠杆有利于公司价值和股东利益。

权衡理论 关于公司资本结构的理论。认为,公司通过权衡负债的利弊,从而决定债务融资与权益融资的比例。负债的好处包括税收节省,即税盾。负债的成本指财务困境成本。随着负债率的上升,负债的边际利益逐渐下降,边际成本逐渐上升。公司为了实现价值最大化,必须权衡负债的利益与成本,从而选择合适的债务与权益融资比例。资本结构与公司价值关系如图所示。该理论认为,当负债率较低时,负债的税盾利益使公司价值上升;当负债率达到一定高度时,负债的税盾利益开始被财务困境成本所抵消;当边际税盾利益恰好与边际财务困境成本相等时,公司价值最大,此时的负债率(或负债率区间)即为公司最佳资本结构。负债的利弊权衡还包括代理成本,即公司股东、债权人和管理层之间的利益冲突。权衡理论常被认为与优序融资理论是相互竞争的。



资本结构与公司价值关系图

优序融资理论 亦译"啄食顺序理论"。关于公司资本结构的理论。1984 年,美国金融学家迈尔斯(Stewart Clay Myers,1940—)与智利学者迈勒夫(Nicolás Majluf,1945—)提出。以信息不对称理论为基础,并考虑交易成本的存在。认为,公司为新项目融资时,将优先考虑使用内部的盈余,其次采用债券融资,最后才考虑股权融资。即遵循内部融资、外部债权融资、外部股权融资的顺序。在放松 MM 理论的信息对称与不存在破产成本的前提假设条件下,认为,当存在公司外部投资者与内部经理人之间的信息不对称时,由于投资者不了解公司的实际类型和经营前景,只能按照对公司价值的期望

来支付公司价值，因此如果公司采用外部融资方式，会引起公司价值的下降，所以公司增发股票是一个坏消息。如果公司具有内部盈余，公司应当首先选择内部融资的方式。当公司必须依靠外部资金时，如果可以发行与非对称信息无关的债券，则公司的价值不会降低，因此债券融资比股权融资优先。

调换 证券持有人根据发行文件的条款将可调换选择权证券转换为另一种证券的操作。多见于公司债券发行。由于债券的利率水平与债券发行时的市场利率水平有关，在市场利率下跌时如果还按照以前的利率支付将增加公司融资成本，因此在发行债券时通过发行具有可调换选择权的债券可以使公司融资成本的调整更加灵活。

消极条款 在债务融资中，债权人向借款企业提出的一些有助于保证贷款按时足额偿还的限制性条件。保护性条款的类别之一。包括不得以更高的求偿权再取得其他贷款、不得以抵押方式向其他人筹款等限制某些行为的条款。

积极条款 在债务融资中，债权人向借款企业提出的一些有助于保证贷款按时足额偿还的必要行为条件。保护性条款的类别之一。包括定期提供财务报表、定期向债权人汇报、为关键管理人员购买生命保险等一定要做某些行为的条款。

保护性条款 在债务融资中，债权人向借款企业提出的一些有助于保证贷款按时足额偿还的条件。这些条件写进贷款合同中，形成了合同的保护性条款。包括：一般性保护条款，如对贷款企业资产的流动性及偿债能力等方面的要求；例行性保护条款，即要求企业进行定期提供财务报表等例行性的事务；特殊性保护条款。

或有求偿权 指要求获得收益的权利不是确定的，而须视未来不确定事项的发生或不发生而定。例如，普通股股票所对应的就是或有求偿权，其股息的发放时间和数量都不是固定的，与市场和公司自身情况相关。

内部融资 与“外部融资”相对。指公司利用内部自有资金，即累积未分配利润筹集投资项目所需要的资金的行为。

外部融资 与“内部融资”相对。指公司通过资本市场或某些投资者筹集投资项目所需要的资金的行为。主要方式包括债权融资和股权融资。

债券 债务人按照法律手续发行的，向债权人承诺的，按约定的利率和日期支付利息、偿还本金，从而明确债权债务关系的有价证券。

偿债基金 公司为偿还未到期债券而设置的专项基金。公司定期将债券或优先股发行额一定比例的资金提取出来，存入信托公司，用于赎回债券或优先股。有利于保护投资者的利益。

抵押债券 指以实物资产等作担保而发行的债券。可用于抵押的资产包括动产、不动产与信誉较好的债券。抵押债券的信用评级通常高于无抵押债券。

无抵押债券 指发行的债券仅仅依靠发行者的信誉担保，没有任何的实物抵押品。无抵押债券的信用评级通常较低。

高级债券 亦称“优质债券”。指信用评级为 AAA 级和 AA 级的债券。评为 AAA 级的债券被鉴定为质量最佳的，其投资风险最小，通常称为“金边债券”。利息支付受到充分的或非常稳定的保证，本金安全。虽然各种保障因素可能发生变化，但任何可预见的变化都决不可能损害其发行的资力雄厚的财务状况。评为 AA 级的债券被鉴定为按各种标准来看都是高质量的。

优质债券 即“高级债券”。

金边债券 即“高级债券”。

垃圾债券 亦称“高收益债券”。指信用评级低于 BB（包括 BB）的债券。属非投资级债券。垃圾债券通常价格较低并

许诺较高的收益，但其风险很大，偏好风险的投资者偏爱此种债券。

高收益债券 即“垃圾债券”。

累进利率债券 亦称“利率递增债券”。指以利率逐年累进方法计息的债券。债券利率按事先约定的累进利率的档次进行累进，随着时间的推移，后期利率将比前期利率更高。通常为可赎回债券。

利率递增债券 即“累进利率债券”。

债券信用评级 由专门的债券评信机构对不同公司债券的质量做出的评判。是衡量违约风险的依据。债券质量以信用等级来表示。信用等级越高，债券的质量越好，说明债券的风险小，安全性强。国际权威评级机构有三家：标准普尔(Standard & Poor's)、穆迪(Moody's)、惠誉(Fitch)。它们将债券大致分成投资级、非投资级和违约债券三类。

债权人 “债务人”的对称。指借款给另一方的人。在债的关系中享有权利的一方。债权人保留债务人所给的借款凭证(通常是债券)，享有到期索取本金和利息的权利。

债务人 “债权人”的对称。指向另一方借款的人。在债的关系中承担义务的一方。债务人向债权人提供借款凭证(通常是债券)，保证到期偿还本金以及支付利息作为补偿。

面值 亦称“面额”或“票面值”。指股票、债券等有价证券发行的时候在券面上标明的金额。

本金 贷款、存款或投资在计算利息之前的原始金额。

息票 指印在债券的券面，作为按期(一般为一年)支付利息的凭据。债券持有人在债券到期期限内，可以定期凭债券上所附息票，从发行机构取得债券利息。附息票债券往往适用于期限较长或在持有期限内不准兑现的债券。西方国家的债券绝大部分是附息票债券。

普通股 “优先股”的对称。在公司的经营管理和利润及财产分配上享有普通权利的股份。公司所有权的最基本单位。在公司清算时，代表满足所有债权偿付要求及优先股股东的收益权与求偿权要求后对企业利润和剩余财产的求偿权。是公司资本的基础，是股票的一种基本形式。股份所有者(股东)按其所持有的股份比例享有公司决策参与权、利润分配权、优先认股权以及剩余资产分配权。

优先股 “普通股”的对称。在股利支付和公司破产清算时的财产索取方面比普通股享有优先权的股份。主要特征：优先享受预先定明的股息，优先获得公司剩余财产的清偿，一般没有选举权和被选举权，对公司的重大经营无投票权，只在某些情况下可以享有投票权。主要分类：累积优先股和非累积优先股、参与优先股与非参与优先股、可转换优先股与不可转换优先股、可收回优先股与不可收回优先股、可调节优先股等。

累积优先股 “非累积优先股”的对称。指在某年度内，如公司由于某种原因不能如数支付优先股股息时，不足部分可累积到下一年度补发的一种优先股。若下一年仍不能完全派发，则继续累积直到完全付清为止。在累积未发的优先股股息尚未补足前，公司不得发放普通股股息。发行目的主要是为了保障优先股股东的收益不致因公司盈利状况的波动而减少。

非累积优先股 “累积优先股”的对称。指在某年度内，如公司由于某种原因不能如数支付优先股股息时，其所欠部分，即使以后年度内有盈余，也不能要求公司给予补发的一种优先股。该种优先股股息每期单独结算，股东自己承担股息违约风险。由于与累积优先股相比优越性要小，通常股息要高于累积优先股股息。认购和发行量较小。

参与优先股 “非参与优先股”的对称。指当企业利润增加时，股东除享有既定的股息外，还可与普通股股东共同参与利润

分配的优先股。分二种类型:全部参与优先股,股东有权与普通股股东一起等额分享当期的盈余,其收益没有上限规定;部分参与优先股,股东有权在一定额度内与普通股股东一起分享本期的盈余,但其收益有上限。

非参与优先股 "参与优先股"的对称。指除了按规定分配当期的固定股息外,无权再参与当期盈余分配的优先股。是一般意义上的优先股,收益是限定的,其优先仅体现在分配顺序上。由于该种优先股对普通股股东利益影响较小,所以大多数优先股都属于此类。

可转换优先股 "不可转换优先股"的对称。指在一定条件下允许持有者将其转换为一定数量的其他种类股票的优先股。实际操作中大多是转换为普通股。

不可转换优先股 "可转换优先股"的对称。指不能被转换成普通股或其他类型股票的优先股。与可转换优先股相比,其选择机会较小,但对公司而言却有利于稳定其资本结构,对其他股东的利益影响也较小。

可赎回优先股 "不可赎回优先股"的对称。指在发行后一定时期可按特定的赎买价格由发行公司收回的优先股。

不可赎回优先股 "可赎回优先股"的对称。指发行后根据规定不能赎回的优先股。

租赁 承租人与出租人之间的一项契约性协议。协议中规定在约定时期内承租人拥有使用租赁资产(不动产、设备或其他固定资产)的权利,同时必须定期向资产所有者(出租人)支付租金。出租人可以是资产的制造商,也可以是独立的租赁公司。如果出租人是独立的租赁公司,则它必须先向制造商购买有关设备,再将其交付给承租人。

直接租赁 出租人(独立的租赁公司)通过发行债务和股权为采购资产融资,再将资产出租给需要使用资产的承租人。

销售租赁 制造商直接出租其产品。

经营租赁 租赁业务的一种。特点是:出租人负责维护设备和为设备投保;承租人有权利在到期日之前撤销租赁,将设备还给出租人;出租人通常无法通过租金收入收回出租资产的全部成本。

融资租赁 租赁业务的一种。特点是:出租人不提供维修、维护等服务;出租人能够通过租金收入得到完全的补偿;承租人通常拥有在到期日续租的权利;一般不可被撤销,承租人必须支付全部租金。该种租赁业务实质上是购买资产的一种替代融资方式。

售后回租 融资租赁的特殊形式之一。指一方向另一方出售一项属于自己的资产并立即将该资产租回。承租人从出售的资产中获取现金,并定期支付租金以保留对该项资产的使用权。

杠杆租赁 融资租赁的特殊形式之一。是承租人、出租人和贷款人三方之间的协议安排。特点是:承租人使用资产并定期支付租金。出租人购买资产,将其交付于承租人,并定期收取租金。但出租人的出资金额不超过该项资产价格的40%~50%;贷款人提供剩余的资金,并向出租人收取利息。这种贷款无追索权,一旦出租人违约,出租人没有义务向贷款人偿债,但贷款人可以通过两种方式保护自己:(1)对出租资产具有第一留置权;(2)若出租人发生债务违约,承租人必须将租金直接支付给贷款人。

认股权证 指由上市公司发行的,给予持有权证的投资者在未来某个时间或某一段时间以事先确认的价格购买一定量该公司股票的权利的凭证。其实质是一种买入期权。通常随公司债券或优先股一起发行。

股权稀释 指随着上市公司股份数量的增加,公司资产与利润将由更多的股份分摊的现象。其结果是每股资产或每股利润较原先减少。

股东 指股份有限公司的投资者和股份持有人。股东作为出资者按投入公司的资本额享有所有者的资产收益、重大决策和选择管理者等权利，并以其所持股份为限对公司承担责任。

招股说明书 指上市公司在向社会公众发行股票时，由发起人向社会公众公开披露的关于公司总体状况、股本总额、股权结构、发行股票的种类、总额、每股面值、发行对象、股票认购和股款缴纳方式、筹资目的、公司的财务状况和获利能力等内容的书面报告。作用主要是上市公司在上市过程中向社会公众提供会计信息。

绿鞋期权 指包销商在获得发行人许可的情况下可以超额配售股份的发行方式。美国绿鞋公司首次公开发行股票(IPO)时使用，故名。主要在市场不景气、发行者对发行结果不乐观或难以预料的情况下使用。其意图在于防止股票发行后股价下跌至发行价或发行价以下，支持和稳定二级市场交易。做法是：发行人在与主承销商订立初步意向书中明确，给予主承销商在股票发行后 30 天内，以发行价从发行人处购买额外的相当于原发行数量 15% 的股票的一项期权。当股价下跌至发行价时，包销商就可以按发行价格购买股票，从而达到支撑股价的目的。

首次公开发行 英语缩写 IPO(Initial Public Offering)。指企业第一次将它的股份向社会公众出售。上市公司的股份根据向相应证监会出具的招股说明书或登记声明中约定的条款由一家或几家投资银行作为承销商进行发行销售，由承销商帮助确定证券种类、最佳发行价格和上市时间。一旦首次公开上市完成后，公司就可以申请到证券交易所或报价系统挂牌交易。

IPO 即“首次公开发行”。

平价发行 亦称“面额发行”。指发行人以股票面额发行股票。

面额发行 即“平价发行”。

溢价发行 指发行人以高于股票面额的价格发行股票。

折价发行 指发行人按照股票面额打一定的折扣发行股票。

增发 “股票增发”的简称。是已上市的公司通过向指定投资者(如大股东或机构投资者)或全部投资者发行更多股份募集资金的融资方式。前者称为定向增发，后者称为公开发行。

配股 上市公司根据公司发展需要，依照有关法律规定和相应的程序，向原有股东进一步发行新股、筹集资金的行为。按照惯例，公司配股时新股的认购权按照原有股权比例在原有股东之间分配，即原有股东享有优先认购权，原有股东凭配股权可以按照低于股票市场的特定价格(通常称为配股价)购买一定数量的公司新发行的股票。配股权可以在市场中转让。

除权 指新的股票持有人在停止过户期内不能享有该股票的增资配股权利，因此需要从股票市场价格中将原有股东获得的权益予以扣除，以反映在增资配股发生前后该股票内含权益的不同。当一家上市公司宣布增资配股时，该只股票就称为含权股，在这一阶段，上市公司要宣布一个时间称为“股权登记日”，表示在该日收市时持有该股票的股东才享有增资配股的权利。由于增资配股后每股股票所代表的企业实际价值(每股净资产)有所减少，需要在发生该事实之后(除权日)从股票市场价格中加以反映。在除权当天，该股票前标注 XR(Ex - rights 的缩写)，股价向下调整，称为除权价。计算公式为：

$$除权价=\frac{股权登记日的收盘价+配股价\times每股配股数}{1+每股配股数}。$$

含权股 见“除权”。

优先认股权 指公司在发行新股票时，给予现有普通股股东优先购买新股票的权利。具体做法是：给每个股东一份证书，写明其有权购买新股票的数量，数量多少依据股东现有股数乘以规定比例求

得。一般来说,为保护原有股东的股份不受稀释,新股票的定价低于股票市价,从而使优先认股权具有价值。股东可以行使该权利,也可以转让他人。

股票拆细 亦称"股票分割"。指将股份按照一定比例增加而使得股票面额同比例减少。如:股票按1:2拆细,原面额5元的40万股股票就变成了面额为2.5元的80万股股票。拆细后资本公积和留存收益不变,股本总额也不变。

反向拆细 亦称"反向股票分割"。指按照一定比例将几股股票合并成一股。即并股。这种做法会减少现有股票数量。是较少采用的财务政策。

证券替换 指公司新的资本结构确定后,用新的证券替换旧的证券,实现公司资本结构的转换。

交叉上市 亦称"相互挂牌"、"跨境上市"。指公司在境内和境外多个国家的证券市场上同时发行股票或债券的行为。目的包括扩大投资者基础、降低资本成本、增强公司形象等。公司的交叉上市增加了一国资本市场投资者的投资选择,活跃了资本市场的交易活动,并且在很大程度上推动了全球资本市场的融合。

退市 指上市公司由于未满足证券交易所有关财务和其他上市标准而主动或被动终止上市的情形。主动性退市是指公司根据股东会和董事会决议主动向监管部门申请终止上市。我国被动性退市是指期货机构被监管部门强行吊销《许可证》,一般因为有重大违法违规行为或因经营管理不善造成重大风险等原因。

摘牌 指上市公司股票上市期届满不提出宽限期申请的,或者交易所根据有关法律、法规规定或证监会的决定暂停或终止上市公司股票上市。

更名 指上市公司向有关部门申请更改公司名称。上市公司更改名称的原因包括:主营业务转型、改善公司形象或重组。

审批制 上市公司股票申请上市须经过审批的制度。是完全计划发行的模式,实行"额度控制"。拟发行公司在申请公开发行股票时,要经过地方政府或中央企业主管部门同意,向所属证券管理部门提出发行股票申请,经证券管理部门受理,审核同意转报中国证监会核准发行额度后,可提出上市申请,经审核、复审,由证监会出具批准发行的有关文件,方可发行。

核准制 指发行人在申请发行股票时,不仅要充分公开企业的真实情况,而且必须符合有关法律和证券监管机构规定的必要条件,证券监管机构有权否决不符合规定条件的股票发行申请。证券监管机构对申报文件的全面性、准确性、真实性和及时性作审查,还对发行人的营业性质、财务状况、经营能力、发展前景、发行数量和发行价格等条件进行实质性审查,并据此作出发行人是否符合发行条件的价值判断和是否核准申请的决定。核准制要求主承销商对发行人进行一年的辅导后,再向证监会申请发行股票。根据核准制的相关规定,企业只要符合条件就可以上市。

分配政策

分配政策 指公司将一定比例的税后净利润向股东分红派息的指导方针与方案。公司依据其经营业绩与财务状况制定合理的分配政策,正确处理再投资与分配的关系,确定股息支付程序中的各日期、股息支付比率、股息支付方式、支付现金股息所需资金的筹集方式等。常见的分配政策包括平滑股息政策、低常规股息加额外股息、固定比率股息和剩余股息政策。

股息 股份公司向股东派发的盈余。形式为现金、股票,也有少数企业发放产品。由董事会决定派发数量,一般为每季

支付。股东由此得到的收入通常需要交纳个人所得税。

现金股息 以现金形式支付的股息。是股息支付的最常见形式。企业在一个或半个经营周期结束后,从盈余中提取一些现金直接支付给股权登记日登记在册的全体股东。形式有:常规股息、额外股息和特殊股息。

非现金股息 除现金外的以其他形式支付的股息。主要指股票股息。在这种方式下股东没有现金收入,持有的企业股票份额也没有变化。企业利用股票股息的目的是在不影响资产投资的情况下通过改变外部流通的股份数改变股价。也有少数企业用产品作为股息发放给股东。

股票股息 亦称"红股"、"送股"。以股票形式支付的股息。所有股东按照持股比例相应增加所持股份数,但由于企业股东权益的总数没有变化,每个股东实质上持有的股份总额没有变化,并且持有股份的比例也不变。

常规股息 企业支付的一部分现金股息。是企业认为今后可以维持的现金股息最低发放水平。企业每期支付的现金股息的具体数额可能变动较大,但企业根据以前现金股息的发放水平以及对今后盈利的预测,会默认一个最低的股息发放数额,这部分就是常规股息。如果以后股息发放未达到这个标准通常会被认为是经营状况不利的信号。

额外股息 企业支付的一部分现金股息。如果企业盈利情况较好,会在支付常规股息外再额外增加一部分,额外增加的部分就是额外股息。额外股息不保证每期都会支付,仅在盈利好的时候才支付。

特殊股息 企业支付的一部分现金股息。是附加在常规股息和额外股息之上的。与额外股息的区别是:特殊股息特指那些今后不太可能再次支付的现金股息,比额外股息支付的频度要小得多。

清算性股息 指即将关门的企业以发放股息形式分配资产。通常发生在公司破产时或管理层变卖公司资产并将钱款返回给股东。其实质是对投资者投入本金的清偿。

每股股息 股份公司按每股股份向股东派发的盈余。是企业发放的现金股息除以企业发放股息时的股份数,用于衡量每股股票可分得的现金收益。企业价值是所有未来现金流量的现值和,而未来现金流量是以现金股利的形式产生的。

股息收益率 每股股息与股价的比率。表明投资者每单位的股票投资所能得到的股息。是股东投资收益率的一个组成部分,与资本利得率共同构成了股东投资的全部收益率。高股息收益率通常与高股息发放率有关,表明公司成长性较低,因此资本利得率较低,投资大部分需通过股息形式收回。

资本利得率 各种投资形式的本金增值部分与本金的比率。资本利得包括证券、房地产等的投资增值,不包括股票股息。

股息发放率 作为股息发放给股东的那部分盈余占当年总盈余的比例。用以衡量股东以股息形式取得投资收益占全部投资收益的比重。进入成熟期的企业由于投资机会有限,股息发放率较高,股价波动不大,成长性有限,股东主要通过股息形式取得投资收益。股息发放率与留存率之和为1。

留存率 亦称"回投率"。未作为股息发放给股东而继续投入再生产的那部分盈余占当年总盈余的比例。用以衡量企业再投资的规模。是决定企业可持续增长率的重要指标。通常认为处在发展阶段的企业有利可图的投资机会较多,因此留存率一般高于处于成熟期的企业。

林特纳模型 有关公司股息分配行为的模型。由美国林特纳提出,故名。认为,公司通常有一个固定的目标股息发放率,并且股息发放水平的变化是由于长期

盈利能力的变化，因此，股息政策取决于两个变量：目标股息发放率和由当前股息水平向目标股息水平调整的速度。该模型开创了股息政策研究的先河，并为提出股息相关论奠定了基础。

股息平滑化 林特纳模型的核心思想。认为，公司的盈利往往波动性较大，而投资者希望得到稳定的股息，公司在根据盈利决定股息数量时，可以引入“调整速度系数”，即规定股息的变动为盈利变动的一定比例，达到平滑股息支付变动幅度的目的。

目标股息发放率 林特纳模型中的重要变量。为了稳定股东的信心，由企业设定的希望在一定时间内维持的股息发放水平。由于股东对企业的经营状况不能完全了解，通常将企业发放股息的多少和变动情况作为企业经营状况好坏的信号，因此有必要使股息平滑化。

追随者效应 从对股息政策供求不一致引发价格变动的角度来解释股息政策对股票价格影响的理论。不同投资者对股息政策的偏好不同，当市场上偏好某种股息政策的投资者数量与采取该种股息政策的公司数量不一致时，公司的股票价格会由于这种供求的差异而变动。

信息内涵效应 从信息不对称角度来解释高额股息对股票价格正面作用的理论。现金股息具有信息内涵，发放现金股息需动用大量资金，业绩较差企业无法仿效，因此股东会把公司发放高额股息看作是未来预期盈利的事前信号。

股权登记日 上市公司在分红派息时，为界定哪些股东可以参加股息分配所规定的具体日期。在股权登记日这一天仍持有或买进该公司股票的投资者可以享有此次分红派息的权利。这部分股东的名册由证券登记公司统计在案，届时会把股息划到这部分股东的账上。

除息日 股份开始除息买卖的日期，通常为股权登记日后的第一或第若干个交易日。在这一天购入该公司股票的股东不再享有公司此次分红派息的权利，因此股票市场价格上要加以体现，称为除息价（派发现金股息）或除权价（派发股票股息，即送股）或除权除息价（同时派发现金股息和股票股息）。对应于上述三种情况，当天该股票前分别标注 XD、XR、DR。

除息价 = 股权登记日的收盘价 - 每股现金股息金额；

$$除权价 = \frac{股权登记日的收盘价 + 配股价 \times 每股配股数}{1 + 每股送红股数}；$$

$$除权除息价 = \frac{股权登记日的收盘价 - 每股现金股息金额}{1 + 每股送红股数}。$$

除权价 见“除息日”。

除息价 见“除息日”。

除权除息价 见“除息日”。

股息支付日 上市公司向股权登记日所有登记在册的股东发放股息的日期。

股息再投资计划 股东能够自动将股息重新投资的计划。在该计划中，企业通常以低于市价几个百分点的价格发行新股，由股东用股息所得资金购买。该计划使股东有更多成本相对较低的投资增值机会，也使企业避免了发行新股的成本。

剩余决策原则 股息分配决策方法之一。公司将生产经营所获得的税后利润首先用于满足公司盈利性投资项目的需要，即增加资本或公积金，并根据目标资本结构按比例取得债务资本，只有当增加的资本额达到预定的目标资本结构后才派发股息。即股息分配决策是排在企业投资和融资之后的剩余决策。这种政策的优点是，有利于优化资本结构，降低资本成本，实现企业价值的最大化。缺点是股息发放额每年会随投资机会和盈利水平的波动而波动，股息支付率的变动较大，不利于投资者安排收入与支出，容易影响股东对公司的信心。剩余决策原则一般适用于盈利水平较高、盈利性投资机会较多的公司。

股票回购 上市公司从股票市场上购回本公司发行在外的一定数额的股票的

行为。公司在回购完成后可将所回购的股票注销，大多数情况下，公司将回购的股票作为“库藏股”保留，不再属于发行在外的股票，且不参与每股收益的计算和分配。库藏股日后可移作他用，如发行可转换债券、员工福利计划等，或在需要资金时将其出售。对公司股东来说，是除现金股息之外另一种获取投资收益的方式。对企业来说，可以向市场传递公司股票价格被低估的信息，减少被并购的可能。按照回购地点不同，分为公开市场回购和要约回购两种。

公开市场回购 指上市公司在股票市场以等同于任何潜在投资者的地位，按照公司股票当前市场价格回购。该方式在成熟的股票市场较为流行。通常公司在该股票市场表现欠佳时，小规模进行回购以满足特殊用途，如股票期权、员工福利计划和可转换证券执行转换权所需的股票。

要约回购 亦称“场外协议回购”。指上市公司与某一类或某几类投资者直接见面，通过场外市场协商回购股票的一种方式。协商的内容包括价格和数量的确定，以及执行时间等。这种方式的缺陷在于透明度比较低。

目标回购 指上市公司从特定的个人股东（潜在并购者）手中购回股票，以避免不利于公司的接管。常用于敌意收购。这种方式的法律费用低于其他回购方式，但购回价格往往远高于市场价格。

营运资本管理

营运资本管理 指企业对流动资产和流动负债的管理。企业维持正常的运营必须拥有适量的营运资金，营运资金的筹措和运用是企业财务管理的重要组成部分。主要包括：(1)企业应投资多少于流动资产，即资金运用管理，如现金管理、应收账款管理和存货管理。(2)企业应如何为流动资金占用进行融资，即短期资金筹措管理，如短期借款管理和商业信贷管理。

现金管理 优化现金流，使企业实现可持续性发展的活动。目的是使企业既避免出现现金短缺的情况，又使多余现金能够产生尽量多的投资收益。企业在生产活动中可能随时需要用到现金，但存放过多的现金将降低资金使用效率。现金管理就是通过有效地规划现金需求，找到合适的投资和变现途径，使企业资金在流动性和收益性之间取得平衡。

现金预算 预测未来一段时期内现金用途与来源并对多余现金做出投资安排或对现金短缺进行融资规划的过程。现金预算既能帮助管理者明确未来的现金需求，也能为今后的现金管理业绩衡量与评估提供依据。

鲍莫模型 现金管理模型之一。用于确定目标现金余额。该模型将机会成本与交易成本结合考虑，在债券转换现金的机会成本和出售债券的管理费用之和最小化的约束条件下，预测最优现金持有量。由美国经济学家鲍莫（William Jack Baumol，1922—　）于1952年提出，故名。

米勒-奥尔模型 现金管理模型之一。用于现金流入量和现金流出量每日随机波动情况下确定目标现金余额。在无法预测每日现金流量的前提约束下，根据每日现金流量的方差、债券交易成本和债券利息设定企业可以接受的现金余额波动范围。比鲍莫模型的假设更贴近实际。由美国经济学家米勒和奥尔（Daniel Orr，1933—　）于1966年提出，故名。

浮差 企业的银行存款余额与账面现金余额的差额。表示现金回收过程中支票所发挥的净效用。从客户开出支票付款，到卖方公司能够使用这笔货款之间有一段时间，通常这段时间的长短取决于邮递、登账处理和兑现三个环节的速度。在这段时间内这笔货款被占用，卖方公司无

法使用资金,从而形成差额。现金管理的目的之一是降低这部分差额,方法是缩短这段时间。

锁箱法 企业现金管理的常用方法之一。具体做法是由公司客户将付款支票寄送到卖方公司指定的邮箱,由所在地银行定期收取并将资金转入卖方公司的银行账户。这种方法有利于加快货款的回收速度并节约成本。

集中银行法 企业现金管理的常用方法之一。具体做法是将企业资金从各存款银行转入企业所在地的中心银行。这种方法通常要求企业的销售部门对客户支票的收取和处理过程负责。销售部门将客户的付款支票存入当地银行存款账户,超过银行最低存款余额的资金则从当地存款银行转入中心银行。这种方法有利于加快货款的回收速度。

信贷政策 企业应收账款管理中对涉及的一系列变量进行决策的总称。主要包括:销售条件、现金折扣、信用期限和收款程序。对销量、应收账款占用资金、坏账发生可能等方面具有直接的影响。

销售条件 企业对一定级别客户给予一定信贷政策的标准。通常根据客户信用状况的不同而不同。

现金折扣 企业对客户在信贷期限内付款的商品予以售价扣减的方法。是鼓励客户尽早付款的价格手段。

信用期限 允许客户从购货到支付货款的时间限定。通常企业还规定在这段时间内付款可给予一定的现金折扣。对企业的销售量以及应收账款占用资金量有一定的影响。

收款政策 企业制定的在应收账款到期后向客户追讨账款的方法和程序。包括电话催账、委托收款公司收款等,以及各种方法的使用顺序。

信用分析 企业在决定授予客户信用条件时做出的对客户信誉等级的分析评价。通常依据客户的财务实力和历史信用记录。常用的分析评价标准有多变量分析法和信用评分法。

多变量分析法 信用分析方法之一。利用统计方法赋予衡量信用的不同变量以不同的权重,然后计算总体信用状况。

信用评分 信用分析方法之一。对量度客户或贷款人的所有信用特征的定量或定性指标(如银行存款数额、历史信用记录等)分别予以评分,加总后得到信用总评分,该总分即是衡量客户信用状况的依据。

应收账款账龄 应收账款已发生的时间长度。反映企业应收账款的总体质量。不同客户应收账款发生时间的长短反映不同客户信用状况。时间越长,发生坏账的可能性越大。

平均收账期 指应收账款余额与平均日销售额的比值。用以衡量企业某一年内总体应收账款的时间长度。通常以天数表示。对销售季节性明显的公司,这一指标波动较大。

账龄分析表 以账龄为序对应收账款分类列示的表格。较全面地显示应收账款账龄的分布情况。用以判断企业应收账款的总体质量以及不同客户的信用状况,为企业决定赊销政策提供依据。通常在某一年内,该表会随着付款模式的变化而变化。

保理 指企业将应收账款折价出售给保理公司的一种应收账款回收方法。企业和保理公司对每一客户的基本信用条件达成一致。保理公司根据发票金额折价购入企业应收账款。客户直接将所欠款支付给保理公司,由保理公司承担客户不付款的风险。

自发性负债 指伴随企业销售业务的增长自然产生的负债。如应付工资、应付税金、应付账款等。应付工资和应付税金具有周期性,如工资为每月支付、税金为每季度支付等,这些应付费用在还没有支付时为企业提供了一笔没有利息成本的

短期资金。应付账款是由企业赊购造成的,在尚未支付货款前也构成了企业的自发性负债,它与其他自发性负债的区别是它有成本,即暂缓付款而放弃的现金折扣。

商业信贷 由商业交易产生的短期负债。企业通过赊购方式向供应商购买原材料可暂缓货币支出,从而取得临时占用一部分资金的权利。这部分资金构成了企业的应付账款,用来衡量企业获得的商业信贷的数额。同时,企业在出售商品时向客户提供商业信贷,即通过赊销暂缓货款回收,形成应收账款。通常企业会给予早付款的客户一定数量的现金折扣,而暂缓付款则放弃了这部分现金折扣。现金折扣构成了商业信贷的成本。

银行短期贷款 由商业银行向企业提供的用于弥补短期资金短缺的借款。按有无担保,可分为无担保短期贷款和有担保短期贷款,前者包括信用贷款等,后者包括应收账款抵押贷款、存货抵押贷款等。通常,有担保的短期贷款都与资金使用目的联系在一起,如用于应收账款尚未收回时的临时资金周转和购买存货。

无担保贷款 企业获得短期资金的一种方式。是在无需提供担保的情况下企业向银行取得的短期贷款。由于没有担保,通常只有信用状况较好的企业才能获得,而且贷款利率较低。通常来说,经常需要银行提供无担保贷款的企业都会向银行要求一定的信用限额,从而使自己在一段时期内能较灵活地得到贷款。

有担保贷款 企业获得短期资金的一种方式。是企业用流动资产,如应收账款、存货等作为抵押物向银行取得的短期贷款。贷款的偿还通常与作为抵押物的流动资产的变现相联系。

信用限额 企业与商业银行达成的在一定条件及条款下企业可贷得的最高额度无担保贷款。是银行根据企业的信用状况事先设定的最高单笔贷款额度。对银行来说是给出了在一定条件下的可贷额度承诺,对企业来说则是一项选择权,是企业后备资金来源渠道。

兼并收购

接管 与兼并收购同义,泛指公司控制权的转移。欲取得控制权的企业称为买家,欲转让控制权的企业称为目标企业。实现方式包括收购(善意或恶意)、委托投票权争夺、安插新董事和私有化等基本形式。

收购 实现接管的主要方式。指一家企业用现金、股票或者债券等支付方式购买另一家企业的股票或者资产,以获得该企业控制权的行为。基本形式:合并、资产收购和股权收购。资产收购是指一家企业通过收购另一家企业的资产以达到控制该企业的行为。股权收购是指一家企业通过收购另一家企业的股权以达到控制该企业的行为。

委托投票权争夺 亦称"代理权争夺"。指收购公司为了获得目标公司的控制权所运用的方式。为支持对收购者有利的董事会,收购者试图劝说被收购公司的股东选举新的董事,罢免现有管理层。如果股东通过其代理投票权表示同意,那么收购者不必支付溢价便能直接取得公司的控制权。

代理权争夺 即"委托投票权争夺"。

私有化 亦称"转为非上市"。指私人集团购买一个公众持股的公司,使股票退出市场,转为非上市公司。通过股票回购或外部私人投资者购买(或杠杆收购)的方式实现。当公司股票的市场价值大大低于其账面价值,出现可以廉价购买公司资产的机会时,这类交易较易于发生。

合并 指两家或两家以上的独立的企业(或公司)组成一家企业(或公司)。其

方法包括:(1)用现金或证券购买其他公司的资产;(2)购买其他公司的股份或股票;(3)对其他公司股东发行新股票以换取其所持有的股权,从而取得其他公司的资产和负债。有两种法定形式:吸收合并和新设合并。

吸收合并 亦称"续存合并"。指一家(或几家公司)被另一家续存企业吸收。从法律形式上表现为:

甲公司 + 乙公司 = 甲公司。

在该种交易中,续存公司继续保持其名称和身份,获得被合并公司的全部资产以及其他合法权益,同时承担被合并公司的全部债务和其他责任。被合并的公司不再作为独立经营实体存在。

新设合并 亦称"设立合并"、"创新合并"。合并与被合并的企业终止各自的法人形式,共同组成一家新的企业。从法律形式上表现为:

甲公司 + 乙公司 = 丙公司。

除产生一个新的企业之外,其他方面与吸收合并相同。

战略型买方 指具有全局视野的购买者。购买方以自己核心竞争优势为基础,通过优化资源配置的方式在适度的范围内继续强化主营业务,产生一体化协同效应,其新创造的价值大于各自独立价值之和。战略型买方试图利用兼并来加强、延展和积聚其经营。他们所做出的分析多数是希望选择一家能够扩大当前经营范围的企业。

财务型买方 注重财务状况的购买者。购买方通常是一个投资集团,他们并不关心投资项目与其所持有的其他投资的内部联系,主要考虑的是购买的公司能否产生支付购买费用所需的现金流以及能否带来足够的回报。通过买卖被收购公司的资产来获取收益。他们是以交易为导向的。

要约收购 指以现金或证券溢价购买公司的股份从而取得目标公司控制权的行为。是最主要的收购形式。包括善意收购和恶意收购两种。在英国称为 Take-over bid,在美国称为 Teuder offer。收购方通过向被收购公司的股东发出购买其股份的书面意向,并按照依法公告的收购要约中规定的收购条件、价格、期限等,完成收购。美国证券交易委员会规定,一旦收购者累计购买目标公司股份达到 5% 时,必须向证券交易委员会、目标公司以及相关交易所及时披露,以使所有股东在平等获取信息的基础上做出选择。有利于防止各种内幕交易,保障全体股东尤其是中小股东的利益。

善意收购 亦称"协议收购"。与"恶意收购"相对。指得到目标公司管理层和董事会支持的并购。该收购方式可在证券交易所场外通过协议转让方式进行。通常董事会向全体股东表明,鉴于并购价格反映了公司的真实价值,公司同意并购方案。收购方公司一般会保留目标公司的大部分现有管理人员以保持现有业务的继续经营。

恶意收购 亦称"敌意接管"、"主动收购"。与"善意收购"相对。指未得到目标公司管理层和董事会支持的并购。收购者在收购意图遭到目标公司的董事会或管理层拒绝的情况下,通过公开市场(证券交易所)主动收购该上市公司股票份额。

价值低估 关于并购动因的一种理论。认为,接管意味着资本市场对于某公司股价的结构性或暂时性低估,收购者敏锐地发现了股票的真实价格,以低价接管该公司,待股票价格回升时再高价卖出,从中赚取差价。一旦收购者找到了一家股价被市场低估的公司作为接管目标,无论接管是否进行,该目标公司的股价都会回复到已经被"发现"的真实价位上去并且短时间内不应回落。实证研究表明,如果已被"发现"的公司并未被接管,其股价一般会回落到出价收购前的较低价位上。

管理主义 关于并购动因的一种理论。认为管理者的报酬是公司规模的函数，而不是公司利润的函数。因此管理者有通过并购活动扩大公司规模的动机。这一理论认为公司的并购活动并不是代理问题的解决方式，而是与管理者低效率的外部投资有关的代理问题的一种表现形式。

自大假说 关于并购动因的一种理论。假设市场有很高的效率，股价反映了所有的（公开和非公开）信息；生产性资源的重新配置无法带来收益，且无法通过公司间的重组合并活动来改善经营管理。接管过程中的股权溢价只不过是管理者在估价中犯的错误。管理者由于野心、自大或过分骄傲在评估目标公司时往往会犯过分乐观的错误。

托宾Q比率 亦称“Q比率”。指公司资产的市场价值与公司资产的重置成本的比值。由美国经济学家托宾提出，故名。该比率通常被用于衡量公司的投资价值。例如，当该比率小于1时，表明公司资产的市场价值小于资产重置成本，在股票市场购入该公司股票比直接购入公司资产更为经济，因此该公司有可能成为并购对象。当该比率大于1时，表明公司资产的市场价值大于资产的重置成本，在股票市场上抛售公司股票更有利。

清算价值 亦称“拍卖价值”。指公司在清盘状态下某项资产的价格。

现金流量折现法 资本预算的基本方法。把企业未来特定期间内的预期现金流量还原为当前现值。运用该方法制定收购价格的原理是：估计收购后可增加的现金流量和用于计算这些现金流量现值的折现率，对未来各年增加的现金流量用该折现率进行折现后相加得出收购公司所能支付的最高价格。

可比交易法 指在资本市场健全有效的前提下，参照市场上同类公司过去的收购价格来确定目标公司交易价格的定价方式。可比交易公司的选取，主要是看不同公司在经营状况、财务绩效、规模等因素上的可比性。在财务指标的选择上，通常采用收购价格/收益比，市场价值倍数，账面价值倍数等指标进行计算。由于可比交易法参照的是市场上实际发生的并购价格，其中已经包含了并购方支付的控制权溢价，因此该法比较适用于上市公司的股权收购交易。但实际应用中很难找到在营运状况、资本结构、财务指标、规模等方面都类似的可比上市公司；且不同并购个案中的控制权溢价不具可比性，不同收购公司对收购协同效应也有不同的预期，这使得可比交易法的运用受到限制。

可比公司法 以市场上同类上市公司（包括新上市公司）为参照对象，通过计算其股票市场价值与相关财务指标的比例来确定目标公司的股权价值。关键在于目标公司与遴选出的公司必须具有可比性，主要从行业分类、营运状况、资本结构、财务指标等因素进行评判，而且选择的财务指标必须与目标公司市场价值具有相关性。在实际定价中，主要有市盈率，市场价值/净现金流量，市场价值/销售额，市场价值/重置成本（托宾Q比率）等指标可供参照。可比公司法从统计的角度总结类似公司的财务特征，得出的结论有一定的可靠性；简单易懂，数据获取方便，不用计算较为繁琐的现金流量和资本成本。但缺乏有力的理论依据，难以找到与目标公司真正可比的公司，而且对并购所产生的协同效应缺乏定量分析。

分拆 公司剥离的形式之一。其结果是：原先的子公司或部门成为一个新的独立的公司，新公司的股票全部分发给原母公司的股东。分拆也可通过杠杆收购或员工持股计划来实现。

分拆上市 指母公司将资产的一部分转移到新设立的公司，再将子公司股权对外出售，在保持控制权的情况下为母公司带来现金收入。认购股权者既可以是母公司股东，也可以是外来股东。相当于母

公司全资子公司普通股的首次公开发行，亦被称为“子股换母股的 IPO”。

反向并购 亦称“买壳上市”。指一家非上市公司的股东在投资银行顾问公司的帮助下获得一家上市公司的绝对控股权，再由该公司反向收购非上市公司的资产和业务，使之成为上市公司的子公司，达到间接上市的目的。壳公司由于业务萎缩，估价较低，需要以此来避免破产或被摘牌，从而实现自己的股权价值。

二阶段股权收购 指收购方分阶段以不同的价格从目标股东手中收购股票。第一阶段收购股数为收购成功所需要的股票数，多用现金形式支付，价格较高。第二阶段继续收购股票，出价较低，往往以证券形式支付。

重组 指为了获得更高的效率或适应市场变化，通过一定的方式使特定资产或产权进行合理变动，形成新的企业组织形式、行业结构与经济结构，实现经济资源优化配置的市场经济行为。可分为企业间重组与企业内重组。企业间重组有兼并、合并、破产清算、企业分立和杠杆收购等形式；企业内重组有组织结构重组、管理模式重组等形式。

杠杆收购 指投资者通过举借巨额债务对公司进行收购的并购交易。因其特点是利用高财务杠杆，故名。方式是注册一个新的公司，然后利用借入资金（一般来自银行或战略投资者）对目标公司进行收购，收购完成后公司的负债比例大幅度提高。偿还贷款的资金最终来源于被收购公司经营过程中或出售资产所获得的现金收入。

管理层收购 指公司管理层利用高负债融资买断本公司的股权，使公司为私人所有，进而达到控制、重组公司，并获得超常收益的并购交易。属于杠杆收购的范畴，但其收购主体是管理层。一般的企业买卖和资产重组，强调的是收益权，即买卖价差和资本运营的增值。管理层收购除了收益权之外，还有控制权、共享权和剩余价值索偿权。收购对象既可以是企业整体，也可以是企业的子公司、分公司甚至一个部门。

风险兼并 指风险投资所资助的兼并活动。

反向杠杆收购 指之前由公开上市转变为私人所持有的公司再次公开上市的过程。

转换要约 允许公司证券持有人将其持有的某种证券部分或全部转换为该公司的另一种证券。

接管防御 指企业在受到恶意收购威胁时，在财务顾问的配合下，设计一系列的反收购策略和措施，进行积极有效的防御，以避免企业被接管。

杠杆资本重组 指公司为了防止潜在收购者的收购行为而进行大量债务融资或将大量现金发给股东的行为。目的是减少本公司对潜在收购者的吸引力，从而使收购者放弃收购打算。

毒丸计划 抵御恶意收购的措施之一。1982 年美国并购律师马丁·利普顿（Martin Lipton，1931— ）首次使用。最初的形式是目标公司向普通股股东发行优先股，一旦公司被收购，股东持有的优先股就可转换为一定数量的收购方股票。常见的形式是，如果未经认可的一方收购了目标公司的一定股份（如 10% ~20%），毒丸计划即被启动，目标公司的股东都可以事先规定的低价买进新股。这将极大地稀释收购方的股权，使收购代价提高，从而达到抵制收购的目的。

养老金降落伞 毒丸计划的一种形式。养老金协议中规定：如果公司试图进行敌意收购，公司养老金计划中剩余资产的运用应有利于退休职员，如增加养老金支付额等。这种做法防止了收购公司或个人利用养老金资产为收购融资，同时也用于目标公司防止被收购。

皇冠宝石 抵御恶意收购的措施之一。

目标公司面临被收购威胁时，出售其主要资产，如经营业绩最好的子公司或业务部门以及专利、商标、关键人才等，从而降低企业资产的吸引力，达到反收购的目的。企业中最有价值最具吸引力的部分即“皇冠宝石”。

焦土策略 抵御恶意收购的措施之一。目标公司面临被收购威胁时，采取此策略以减少其对收购者的吸引力。有两种做法：(1)出售收购者感兴趣的资产，使收购者的意图难以实现。(2)购置大量与经营无关或盈利能力差的资产，增加收购者的风险。

白衣骑士 抵御恶意收购的措施之一。指当管理者的所有策略都无法有效挫败收购者的收购企图时，目标公司可以自行寻找善意的接管公司。该接管公司如和收购方同属一个行业，出于对自身利益的考虑，也会乐于参与竞价，从而达到抵制收购的目的。该善意的接管公司即“白衣骑士”。

绿票讹诈 指目标公司以高于市场的价格定向从潜在的收购者手中回购大量股票，使其放弃进一步收购的企图。这种溢价可被视为阻止恶意收购而付出的代价。此举损害了目标公司其他股东的利益，常引起纠纷并导致高额的律师费用，一些国家的税法也会对此征收高额所得税，因此这种方式并不常用。

帕克曼防御术 反收购策略之一。指目标公司在遭到收购威胁时，以进为退，对收购者进行反收购。方法有：购买收购方普通股股份，或以出让目标公司的部分利益为代价，发动其他公司出面对收购者进行收购。该词源于20世纪80年代初期流行的一种电子游戏，游戏中的角色相互吞噬，如果没有吃掉其对手即会遭致自我毁灭。

交易中断费 由于市场发生突变或其他无法防范的因素导致交易中断而发生的费用。也指由于买卖双方中任一方的缘故造成交易中断，偿付给另一方的补偿费用。

锁定选择权 目标公司管理层对其偏爱的投标者(善意收购者)提供的可购买大宗新发股票的选择权。实际上是目标公司对该投标者中标的保证，目的是挫败恶意收购者的气势。

周末号外 指一家公司突然宣布溢价收购启事，开始收购行为的现象。该术语出现于20世纪60年代，因这类收购启事频频出现，并且公布于周末，故名。美国《1968年威廉姆斯法》对这一做法进行了严格的限制，要求对持股比例达到5%或5%以上的任何实体和个人信息进行披露。“悄然收购”时代终结。

13D表格 按美国《证券法》规定制定的表格。《证券法》规定，取得了任何公司公开发行股票5%或5%以上的当事人，必须在10个工作日之内向证券交易委员会、发行股票的公司、该公司挂牌的证券交易所提交13D表格。表格的具体内容包括：购买股票的方式、购买者的背景以及对目标公司的未来计划等。目的是防范有害的接管行为并使公众随时了解影响股价变动的信息。

尽职调查 亦称“审慎调查”。指在收购过程中收购者对目标公司的资产和负债情况、经营和财务情况、法律关系以及目标企业所面临的机会以及潜在的风险进行的一系列调查。是企业收购兼并程序中最重要的环节之一，也是收购运作过程中重要的风险防范工具。调查过程中通常利用管理、财务、税务方面的专业经验与专家资源，形成独立观点，用以评价购并优劣，作为管理层决策支持。调查不仅限于审查历史的财务状况，更着重于协助并购方合理地预期未来，也发生于风险投资和企业公开上市前期工作中。

评价补偿权 亦称“少数股东股份收买请求权”。对股东大会决议持异议的股东有请求公司以公平价格购回其股份的权

利。股东若对股东大会有关公司收购合并、营业让与、解散或者修改章程等决议持反对意见，有权要求公司暂缓执行并聘请中介机构重新作出独立评估，如不能达成一致，可退出公司，要求公司或者大股东以合理的价格购买其持有的股份。这既保证了公司股东大会决策的民主性又不会使之失去效率，也为公司重组过程中中小股东利益提供了事后保障，兼顾了公平与公正原则。

风险投资

风险投资 亦称“风险资本”。风险投资家、技术专家向特别具有潜能的高新技术企业投资，旨在促使高新技术成果尽快商品化、产业化，以取得高资本收益的过程。初创企业的重要融资来源。其投资对象主要是具有高风险和潜在高收益的小企业、新兴企业以及转型企业。资金来源包括富裕的个人投资者、银行附属公司和小企业投资公司。

风险资本 即“风险投资”。

天使投资 权益资本投资的一种形式。此词源于纽约百老汇。指具有一定净财富的人士，对具有巨大发展潜力的高风险、高收益的初创企业进行早期的直接投资。属于自发而又分散的民间投资方式。这些进行投资的人士被称为“投资天使”。用于投资的资本称为“天使资本”。

风险投资合伙企业 指由经纪公司或创业公司创立的为刚刚启动的或者初创时期的具有高风险高收益的新兴企业筹集资金的投资企业。凭投资资金享有新兴企业的股份并分享其利润。当新兴企业成功上市后，企业可通过向公众出售其原先拥有的股票获利。

风险企业 亦称“创业企业”。指风险投资家愿意投资并期望通过股权投资来获得高额利润的企业。是新兴的、迅速发展和更新的、有潜力的企业。

小企业投资公司 根据美国1958年《小企业投资法》创建的，通过购买小企业的股票、有价证券或提供贷款为其发展提供长期资金的私人企业投资公司。由私人拥有和管理，但要得到美国小企业管理局的许可、监控以及资助，小企业管理局可提供融资担保。

种子期投资 对风险企业在孕育阶段的投资。在这一阶段，风险投资资本大多只能根据融资者所拥有的技术上的新发明、新设想以及对未来企业所勾画的“蓝图”来提供资金。由于仅有产品构想，未见产品原型，所以难以确定产品在技术上、商业上的可行性，企业的前景具有高度不确定性。

初创期投资 对风险企业在初创阶段的投资。在这一阶段，企业已掌握了新产品的样品或较为完善的生产工艺和工业生产方案，但还需要在许多方面进行改进，尤其需要在与市场相结合的过程中加以完善，使新产品成为市场乐于接受的定型产品，为工业化生产和应用作好准备。投资主要用于形成生产能力和开拓市场。由于需要的资金较大，约是种子期所需资金的10倍以上，而且风险企业没有以往的经营记录，投资风险仍然较高。

成长期投资 对风险企业在成长阶段的投资。在这一阶段，风险企业在生产、销售、服务方面基本上有了成功的把握，新产品的设计和制造方法已定型，具备了批量生产的能力，但比较完善的销售渠道尚未建立，企业的品牌形象也需进一步巩固。因此，企业此时需要扩大生产能力，组建起自己的销售队伍，大力开拓国内、国际市场，牢固树立企业的品牌形象，确立企业在业界的主导地位。另外，由于高新技术产品更新换代的速度快，企业应在提高产品质量、降低成本的同时，着手研究开发第二代产品，以保证风险企业的持续发展。成长期的主要工作是市场开拓，

包括资金市场和商品市场的开拓。

麦则恩投资 亦称“夹层投资”。企业发展到公开上市前的阶段,称为麦则恩阶段。对这一阶段企业的投资具有债权与股权投资混合的特征,即当企业不能及时足额还款时,投资者有权将债权转换为股权。这类债务次于由银行或风险投资提供的高级债务。由于几乎无需尽职调查和抵押,此类资金提供极为迅速。投资者通常要求20% ~30%的回报率。

转型投资 向产品或市场定位发生转变的企业进行的风险投资。

产业合并型投资 为若干公司进行产业合并以求达到规模经济或协同作用而进行的风险投资。

布罗波投资 英语 Bootstrapping 的音译。指创业者以个人资金或经营收入创建新企业。这种投资的优点是创业者能够保持对决策的控制权;缺点是创业者个人承担了不必要的财务风险,而且投资规模有限,可能阻碍企业的发展。

附带权益 指风险投资活动产生资本增值后,按照合同分配给风险投资家,即普通合伙人的部分。一般占资本增值的15% ~25%。

投资条款清单 投资公司与创业企业就未来的投资交易所达成的原则性约定。除约定投资者对被投资企业的估值和计划投资金额外,还包括被投资企业应负的主要义务和投资者要求得到的主要权利,以及投资交易达成的前提条件等内容。

投资协议 风险投资的一种基本的法律披露文件。详细规定了交易的各项实质性或重大条款。其法律效力与大多数商业契约类似。

外拖协议 风险投资退出策略使用的一项协议。当风险投资家是所投资的公司的控股股东时,通过签署该协议,获得为所投资公司的全部或部分股票寻找买主的权利。

内部接收 风险投资退出策略使用的一项协议。当风险投资家是所投资的公司的小股东时,通过签署该协议,获得将其股份出售给管理层或其他股东的权利。

风险管理

风险管理 指经营主体对其经营过程中存在的各种风险进行识别、度量和分析评价,并采取及时有效的方法进行防范控制,以经济、合理、技术可行的方法进行处理的活动及过程。其核心是风险度量。从公司金融角度看,公司风险管理的主要目标是降低财务风险,减少经营利润波动,保持企业竞争力,从而维护和增加公司价值。

保险 指投保人根据合同约定,向保险人支付保险费,保险人对于合同约定的可能发生的事故因其发生所造成的财产损失承担赔偿保险金责任,或者当被保险人死亡、伤残、疾病或者达到合同约定的年龄、期限时承担给付保险金责任的商业保险行为。

对冲 亦称“套期保值”。抵销投资风险的策略。指把期货市场当作转移价格风险的场所,利用期货合约对其现在买进准备以后售出商品或对将来需要买进商品的价格进行保险的交易活动。

远期 指在将来某一天按事先确定的价格,即远期价格购买(出售)某一证券或商品的义务。

期货 指由期货交易所统一制定的,规定在将来某一特定的时间和地点交割一定数量和质量实物商品或金融商品的标准化合约。

远期利率协议 银行间通过套期保值防范存款和贷款由于期限或数量不匹配产生的利率风险而订立的金融合约。买方和卖方达成协议:当利率跌至协议利率之下时,买方承诺支付给卖方增加的利率成本(以名义利率计算);当利率高于协议

利率时，卖方承诺支付给买方增加的利率成本。

互换 亦称“掉期”。指两个投资者之间约定在未来某一时期将一种证券的现金流量与另一种证券的现金流量相交换。最常见的形式：利率互换与货币互换。

利率互换 在同一种货币的前提下，将一种以固定利率计算的现金流量与另一种以浮动利率计算的现金流量相交换。交换的只是不同特征的利息，没有实质本金的互换。

货币互换 指将两种不同货币的现金流量进行交换。包括将以一国货币为票面货币的债券的现金流量与以另一国货币为票面货币的债券的现金流量相交换。

跨国公司财务

三角套汇 亦称“间接套汇”。利用多种汇价在不同市场间的差价进行套利的行为。当两国货币通过与第三国货币的汇率计算得出的交叉汇率与同一时点市场上这两国货币之间的汇率报价不同时，可以采取此套利活动。

存托凭证 亦称“存股凭证”、“预托凭证”、“存券收据”。指在一国证券市场流通的代表外国公司有价证券的可转让凭证。属公司融资业务范畴的金融衍生工具。存托凭证的当事人，在本地有证券发行公司、保管机构，在国外有存托银行、证券承销商及投资人。按其发行或交易地点的不同，有不同的名称：如美国存托凭证、欧洲存托凭证、全球存托凭证等。

美国存托凭证 美国商业银行为协助外国证券在美国交易而发行的一种可转让证书。通常代表非美国公司可公开交易的股票和债券。股票通过美国存托凭证方式上市有以下优点：(1)提高发行公司在国外市场的知名度，拓展境外筹资渠道，为日后直接在美国市场发行证券奠定基础。(2)具有比一般股票更高的流动性。不仅存托凭证之间可互换，也可与其他证券互换。(3)降低交易成本。美国存托凭证大多在美国证券交易委员会注册，被看作是一种美国证券，可以在美国的证券交易所市场或柜台交易市场进行自由交易，便于非美国公司进入美国证券市场。

转移定价 跨国公司内部母公司与子公司之间、子公司与子公司之间提供产品、劳务或技术所采用的定价。是跨国公司经常使用的国际资金调度管理的手段，目的是使跨国公司避开一些东道国在资金调度上设置的政治和税收障碍并降低外汇交易成本。

净额支付 跨国公司现金管理常用方法之一，用于内部处理业务往来收付款。具体做法是将跨国公司子公司与子公司之间、子公司与母公司之间所有的现金收支相抵，确定某子公司净支付或净收款金额，从而减少频繁的现金收支带来的汇款费用、汇兑损失、在途时间造成的机会成本等。

提前或暂缓支付 企业基于预期汇率变动所做出的加快或延迟现金支付的策略。企业可得益于预期的汇率波动，如预期本币升值则暂缓支付货款。但在企业对汇率走向判断失误时则会带来损失，有一定的风险。

资金池 企业各个分部分别开设银行账户，企业根据国际市场汇率的波动在各账户间调动资金，从而减少汇率波动对企业资产价值的不利影响的外汇管理工具。

账单复发中心 跨国公司设立的独立子公司或部门。其主要职能是通过复发账单的形式集中管理公司内部交易和涉及的与外汇相关的应收应付款项，将利润有效转移至税率相对较低的子公司，并决定如何对冲公司的总体交易风险。

外汇风险管理 对外汇风险进行预测、衡量和监控的活动。重点在于避免或降

低外汇风险暴露,即要避免或减少外汇净头寸或外币净资产的产生,以及在外汇净头寸或外币净资产存在的情况下,避免或减少由于汇率变动而可能承受的经济损失。

风险暴露 未预期到的汇率变动对以外币定价或衡量的资产与负债、收入与支出,以及未来经营现金流用本币表示的价值变动的影响程度。包括经济风险暴露、交易风险暴露和会计风险暴露三种类型。

经济风险暴露 非预期汇率变动对以本国货币表示的跨国公司未来现金流量现值的影响,用来衡量汇率变动对整个企业盈利能力和公司价值产生潜在影响的程度。

交易风险暴露 某项以外币计价结算的国际经济合同自签订之日到其债权债务得以清偿这段期间内,由于该种外币与本国货币的汇率变动导致该项交易的本币价值发生变动的影响程度。

会计风险暴露 跨国公司在会计年末合并报表时,由于各项资产、负债项目以及收入、费用项目入账时的历史汇率或交易日汇率与合并报表时换算用现行汇率或期末汇率不同,致使有关会计项目出现账面上外汇损益的影响程度。

金　融　学

金融资产

金融市场　金融资产创建与交易的场所。按金融要求权的类型划分，有债务市场与权益市场；按金融要求权的期限划分，有短期债务工具市场（也称货币市场）与长期金融资产市场（也称资本市场）。按金融资产的处理划分，有一级市场（也称发行市场）与二级市场（也称证券流通市场）。按组织结构划分，有拍卖市场、场外市场与中介市场。按交易资产划分，有黄金市场、外汇市场等。

资本市场　指期限在一年以上各种中长期资金借贷和证券交易的场所，它是金融市场中最重要的长期市场。在长期金融活动中，涉及资金期限长、风险大、收益高，类似于资本投入，故称资本市场。资本市场一方面为投资人提供投资场所，另一方面为公司提供固定资产融资平台，影响公司的规模，提高公司的收益。它的最大功能是为具有成长性的公司融到资本，在促进公司成长同时刺激产业的成长，因此资本市场的真正内涵是具有长期产业选择的功能。

内部市场　亦称“国民市场”。金融市场之一。包括两个部分：国内市场与外国市场。

国内市场　指居住在国内的发行人在国内发行证券并进行交易的场所。从给定的区域看，金融市场可分成内部市场与外部市场，内部市场包括两个部分，国内市场与外国市场。

外国市场　指居住在外国的发行人到国内来发行证券并进行交易的场所。由证券发行地国家的官方对外国证券发行进行监管。如，在美国发行证券的非美国公司必须遵守美国证券法所规定的规章。非日本公司在日本发行证券必须遵守日本的证券法并接受日本财政部的监管。不同的外国市场有不同的绰号，如美国的外国市场称扬基市场，日本的外国市场称武士市场，英国的外国市场称猛犬市场，荷兰的外国市场称伦勃朗市场，西班牙的外国市场称斗牛士市场等。

外部市场　亦称“国际市场”、“海外市场”。金融市场之一。在该市场交易的证券有两个特征：(1)发行证券时同时向几个国家的投资者发行；(2)发行的证券超过任何单一国家的管辖权。也有将外部市场看成是国外市场与欧洲市场的一部分。

可分性　指金融资产在结算和与货币进行交易时的最小单位。这一单位越小，金融资产的可分性就越大。如存款，是典型的无限可分的金融资产（一直可以分割到分）；某些金融资产具有不同的可分性，这取决于它们的面值，即每单位资产到期时需支付的美元价值。许多债券的面值是1 000美元，商业汇票的面值是25 000美元，某些存单的面值是100 000美元或者更高。通常投资者要求具有可分性，借款人不要求具有可分性。

货币性　指某些金融资产具有货币的交易媒介或结算工具的职能。在美国，货币包括现金和各种可开支票的存款。其他资产尽管不是货币，但与货币非常接

近，因为它们可以较低的成本和风险在很短时间内转换成货币，这些资产被称为货币等价资产。这些资产包括定期存款和储蓄存款，以及美国政府发行的国库券。货币性是投资者要求的一种特性。

可预测性 金融资产的投资回报具有的可预期的特性。可预测性决定了金融资产的价值。金融资产的价值可预测性主要是基于其标的资产的特性，可预测性程度越高，其价格风险就越小。

可逆性 指投资于金融资产，然后出售并得到现金的成本。因此亦称“周转成本”或“往返成本”。银行存款之类的金融资产具有高度可逆性。因为在通常情况下，存款或取款是不收费的，虽然可能有一些不可避免的交易成本，但都很低。

周转成本 见“可逆性”。

应税状况 指各国对持有或者出售金融资产所得征税的情形。各国政府法规各不相同，每年、每个国家，甚至同一国家的不同行政单位（例如美国的联邦政府税和地方税）的税率都不相同。不同金融资产的税率也不同，这与发行人的类别、资产持有期、持有人所在区域等因素有关。例如，在美国，养老基金免交收入税，市政债券的息票免税。

资产净值 指资产对应的总价值与其所包含的负债之差。通常在三个方面应用：(1)对于共同基金，指共同基金投资组合的总值减负债。共同基金一般每日计算净资产值。(2)对于企业估值，为总资产减总负债。资产净值通常按资产及负债的账面值计算得出，通常是以每一份股票的单位计算，例如：某公司的每股净资产净值为1元，即每股能分到1元的资产。(3)个人资产净值常常用来测量身价。

价格发现过程 指由金融市场提供一个导向信号让资金在不同的金融资产之间进行配置的过程。金融市场中买卖双方的相互作用决定了交易资产的价格，即买卖双方决定了金融资产所要求的回报率。厂商对资金需求的动因依赖于投资人所要求的回报率，这是金融市场的特征。这一过程体现了金融市场的效率。

资产价格

资产价格 指资产转换为货币的比例。即一单位资产可以转换为多少货币。对于实物资产，其价格相对容易确定，由市场供求关系决定。对于金融资产，其价格确定比较复杂。资产的市场价格计算公式为：

$$P=\frac{CF_1}{(1+r)^1}+\frac{CF_2}{(1+r)^2}+\frac{CF_3}{(1+r)^3}+\cdots+\frac{CF_N}{(1+r)^N},$$

其中，P 为金融资产价格，CF_t 为第 t 年的现金流（$t=1,\cdots,N$），N 为金融资产的期限，r 为合适的贴现率。合适的贴现率计算公式为：

$$r=RR+IP+DP+MP+LP+EP,$$

其中，RR 为实际利率，IP 为通胀溢价，DP 为违约风险溢价，MP 为到期日溢价，LP 为流动性溢价，EP 为汇率风险溢价。金融资产的价格和贴现率负相关。

绝对收益 用来刻画基金，特别是对冲基金收益的一种方法。它是指简单实现了的收益。在对对冲基金进行估值上，投资者关注的是基金经理的绝对收益而不是相对收益。绝对收益的基金往往采用卖空交易、期货、期权、衍生品、套利、杠杆和其他非传统资产来获取收益。

相对收益 指绝对收益与某些基准收益之间的差。用来刻画人们承担额外风险所获得的额外回报。这种方法往往用来测度共同基金的收益。

异常收益 指某一证券实际收益与期望收益之间的差值。收购兼并、股息公告、公司诉讼等事件都可能带来异常收益。多数的实证证据支持普通股市场为弱式有效的论点。这些证据来源于统计

检验,这些检验考察能否利用历史价格变动来预测未来价格,以获得高出能从市场变动和证券风险等级中预期获得的收益,这些收益因为是正的,所以被称为"正"异常收益。

风险价值 指在一定的置信水平下,某一金融资产(或证券组合)在未来特定的一段时间内的最大可能损失。其具体度量值定义为:在足够长的一个计划期内,在一种可能的市场条件变化之下市场价值变动的最大可能性。它是在市场正常波动情形下对资产组合可能损失的一种统计测度。风险价值分析方法可以测量不同市场、不同金融工具构成的复杂的证券组合和不同业务部门的总体市场风险。但是风险价值分析方法是基于历史数据,并假定情景是不会发生变化的。

风险溢价 指投资人要求较高的收益以抵消更大的风险。影响因素包括:(1)发行人的类型(代理机构、公司、地方政府);(2)商业评级机构评级系统衡量的发行人信誉;(3)证券的到期期限;(4)内含选择权(如赎回、售回或可转换条款);(5)利息收入的纳税性;(6)发行债券的预期流动性。

基础利率 亦称"基准利率"。指金融市场上具有普遍参照作用的利率。其他利率水平或金融资产价格均可根据这一基准利率水平来确定。基准利率是利率市场化的重要前提之一,在利率市场化条件下,融资者衡量融资成本,投资者计算投资收益,以及管理层对宏观经济的调控,客观上都要求有一个普遍公认的基准利率水平作为参考。基准利率是利率市场化机制形成的核心,基准利率必须由市场供求关系决定,而且不仅反映实际市场供求状况,还要反映市场对未来的预期。基准利率在利率体系、金融产品价格体系中处于基础性地位,它与其他金融市场的利率或金融资产的价格具有较强的关联性。基准利率所反映的市场信号,或者中央银行通过基准利率所发出的调控信号,能有效地传递到其他金融市场和金融产品价格上。基准利率在西方国家传统上是中央银行的再贴现率。但也有例外,如英国的基准利率是伦敦银行间同业拆借利率,美国的基准利率是联邦基金利率。

基准利率 即"基础利率"。

市场利率 指由资金市场上供求关系决定的利率。市场利率因资金市场的供求变化而经常变化。在市场机制发挥作用的情况下,由于自由竞争,信贷资金的供求会逐渐趋于平衡,处于这种状态的市场利率为"均衡利率"。与市场利率对应的是官定利率,官定利率是指由货币当局规定的利率。货币当局可以是中央银行,也可以是具有实际金融管理职能的政府部门。市场利率一般参考伦敦银行间同业拆借利率、美国的联邦基金利率。我国银行间同业拆借市场的利率也是市场利率。

浮动利率 指在借贷期内可定期调整的利率。常常采用基本利率加成计算。通常将市场上信誉最好企业的借款利率或商业票据利率定为基本利率,并在此基础上加0.5至2个百分点作为浮动利率。到期按面值还本,平时按规定的付息期采用浮动利率付息。

固定利率 指在借贷期内不作调整的利率。

基点 是债券和票据利率改变量的度量单位。一个基点被定义为0.0001,即0.01%。因此,100个基点相当于1%。如收益率从9%变成10%,代表收益率发生了100个基点的变化。市场参与者通常用基点而不是百分比来度量收益率的变化。

买卖价差 买价与卖价之间的差值。通常是买家愿意出的最高价与卖家愿意给的最低价之间的差异。

名义利率 中央银行或其他提供资金借贷的机构所公布的未调整通货膨胀因

素的利率，即利息（报酬）的货币额与本金的货币额的比率。名义利率并不是投资者能够获得的真实收益，还与货币的购买力有关。如果发生通货膨胀，投资者所得的货币购买力会贬值，因此投资者所获得的真实收益必须剔除通货膨胀的影响，这就是实际利率。

实际利率 指物价水平不变，从而货币购买力不变条件下的利息率。实际利率与名义利率存在着下述关系：(1)当计息周期为一年时，名义利率和实际利率相等，计息周期短于一年时，实际利率大于名义利率。(2)名义利率不能完全反映资金时间价值，实际利率真实反映资金的时间价值。(3)名义利率与实际利率之间的关系为：$r=(1+i)(1+p)-1$。其中，r 为名义利率，i 为实际利率，p 为借贷期内物价水平的变动率，它可以为正，也可能为负。概略的计算公式可以写成：$r=i+p$。(4)名义利率越大，周期越短，实际利率与名义利率的差值就越大。

名义期望回报 不考虑通货膨胀因素时购买力变化的期望回报。

实际期望回报 对由预期通胀带来金融资产购买力的损失调整之后得到的期望回报。

收益率 指投资的回报率。一般以年度百分比表示，根据当时市场价格、面值、息票利率以及距离到期日时间计算。金融资产价格的变化与要求回报率的变化是反向的。投资者所要求的收益率的增加（减少）将减少（增加）现金流的净现值，从而降低（提高）金融资产的价格。金融资产价格对要求收益率变化的敏感性对不同资产是不同的。

期望收益 各种可能收益的加权平均值。其中权重分别是相对发生的概率。计算公式为：

$$E(R_p)=P_1R_1+P_2R_2+\cdots+P_nR_n=\sum_{j=1}^{n}P_jR_j,$$

其中，$E(R_p)$ 为组合的期望收益；R_j 为可能的收益；P_j 为发生的概率；n 为可能的收益的数量。

到期收益率 指将债券持有到偿还期所获得的收益。将债券持有到期的息票利息和资本利得（或损失）考虑在内，使债券现金流的现值等于债券的市场价格。到期收益率考虑了如下因素：购买价格、赎回价格、持有期限、票面利率、利息支付间隔期的长短。到期收益率 y 是如下方程的解：

$$P=\frac{C}{(1+y)^1}+\frac{C}{(1+y)^2}+\frac{C}{(1+y)^3}+\cdots+\frac{C+M}{(1+y)^n},$$

其中，P 为债券的市场价格，C 为息票，M 为到期价值；n 为到期时间。

等价债券收益率基准 指由债券市场用半年期得到的到期收益率乘以 2 得到的年化到期收益率。

等价纳税收益率 指根据免税债券的税后收益率计算出的纳税债券的收益率。计算公式为：

$$\text{等价纳税收益率}=\frac{\text{免税收益率}}{1-\text{边际税率}}。$$

银行贴现基础收益率 短期国债报价的惯例。采用基于银行贴现的方法，而不是用价格进行报价。计算公式为：

$$Y=\frac{D}{F}\times\frac{360}{t},$$

其中，Y 为银行贴现基础年化收益率（用小数表示），D 为美元折扣，等于面值与价格的差，F 为面值，t 为距到期日的天数。银行贴现基础收益率报价并非衡量持有短期国债回报的一个有意义的指标，原因：(1)该指标基于投资的面值而不是实际投资的美元数额；(2)该收益率是基于 1 年 360 天进行年化，而不是 365 天，这使得它很难同中长期国债的收益率进行比较，因为后者是基于 365 天支付利息的。

费雪利率理论 指美国经济学家费雪最先开展的对实际利率和名义利率的研究。认为，利息产生于现在物品与将来物品交换的贴水，由社会公众对现在物品的

时间偏好和投资机会共同决定。有人偏好现在的物品,也有人可能偏好未来物品而让渡一部分现在物品,这就需要利息作为补贴或报酬。因为现在物品的未来收入高于将来的物品。同时,也有人愿意支付利息,从而以较多的未来收入换取较少的现在收入。费雪进一步说明,投资者按照不同的投资机会,进行收入流量最大、时间形态最好的投资安排,以使其投资的收益最高。资本的需求和投资的继续将进行到利润率与利率相等为止。资本的供给则为公众的时间偏好决定。资本供给与资本需求的相等,决定社会的利率水平。这就是说,利率决定于社会公众的时间偏好和企业家对投资机会选择的一致。

资产支持证券

资产支持证券 由受托机构发行的、代表特定目的信托的信托受益权份额。受托机构以信托财产为限向投资机构承担支付资产支持证券收益的义务。其支付基本来源于支持证券的资产池产生的现金流。项下的资产通常是金融资产,如贷款或信用卡应收款,根据它们的条款规定,支付是有规律的。资产证券化支付本金的时间常依赖于涉及资产本金回收的时间,这种本金回收的时间和相应的资产支持证券相关本金支付时间的固有的不可预见性,是资产支持证券区别于其他债券的一个主要特征,是固定收益证券当中的主要一种。可以用作资产支持证券抵押品的资产分为两类:现存的资产或应收款,将来发生的资产或应收款。前者称为"现有资产的证券化",后者称为"将来现金流的证券化"。

现有资产的证券化 见"资产支持证券"。

将来现金流的证券化 见"资产支持证券"。

特殊目的机构 指在离岸资产证券化过程中购买、包装证券化资产并以此为基础发行资产化证券向国外投资者融资的特殊实体。特殊目的机构接受发起人的资产组合,并发行以此为支持的证券。其业务范围被严格限定,所以它是一般不会破产的高信用等级实体。功能主要包括:表外融资、风险隔离、经营租赁和资产证券化。特殊目的机构有特殊目的公司和特殊目的信托两种主要表现形式。

主服务机构 为商业抵押贷款支持证券提供服务的机构。主要职能:(1)管理整个交易。(2)核实所有的服务协议是否得到履行。(3)为贷款本息的及时支付提供便利,如果贷款违约,必须由主服务机构提供服务性提款,主服务机构必须有足够的财务能力提供该款项。

特殊服务机构 为商业抵押贷款支持证券提供服务的机构。负责处理拖欠的贷款,以及处理还款有问题的贷款。该机构的目标是提高违约贷款的回收率。

抵押银行 全称"不动产抵押银行"。指专门从事以土地、房屋和其他不动产为抵押办理长期贷款业务的银行。是抵押贷款市场的组成部分。抵押银行的资金来源主要是发行不动产抵押证券募集,也可通过短期票据贴现和发行债券来募集资金。抵押银行不接受存款,不经营结算业务,它们是专业化的抵押贷款中介机构。抵押银行的资金运用主要是以土地为抵押物的长期贷款,其次是以不动产为抵押物的贷款。

不动产抵押银行 即"抵押银行"。

债券预期票据 由美国市政府发行的票据。其支付来自发行一种规模更大、期限更长的债券的所得。发行目的是平缓发行实体不规则的收入流。

拨款预期票据 以美国联邦政府拨款为预期的市政票据。发行目的是平缓政府不规则的收入流。

收入预期票据 由美国市政府发行的

一种以未来收入为预期的票据，收入来源包括销售税等。一旦税收收集完毕，票据就被兑现。发行目的是平缓政府不规则的收入流。

税收预期票据 由美国州政府和市政府发行的一种以税收为预期的票据。通常折价发行，期限小于等于1年，通常在未来一个特定的时间到期，或者在财产税等各种税收收集完毕后到期。发行目的是平缓政府不规则的收入流。

资产支持债券 亦称"专项收入债券"、结构化债券。以某种资产组合为基础发行的债券。1985年3月，美国斯佩里金融租赁公司为了融通资金、改善经营，以1.92亿美元的租赁票据为担保，发行了世界上第一笔资产支持债券，5月，马林·米兰德银行发行了世界上第一笔以汽车贷款担保的资产支持债券。由此，引发了西方发达资本主义国家资产证券化的浪潮。发行过程：(1)资产的拥有者一般是银行或其他金融机构，向资产支持债券的发行者——特殊目的机构"真实出售"需要证券化的资产。(2)特殊目的机构将购买到的资产重新包装，根据质量不同，将资产按不同等级分类(有时还通过担保提高其信用等级)，以这些资产为信用基础发行债券募集资金。能够进行资产证券化的资产有住房抵押贷款、应收账款、消费贷款(包括汽车贷款、学生贷款、房屋建造贷款等)、设备租赁贷款和信用卡等。

税收支持债券 由美国州、县、特区、市、镇和学区等发行的一种债券。拥有某种形式的税收收益保证，主要包括一般责任债券和道义责任债券。(1)一般责任债券是最常见的税收支持债券，分为无限税收一般责任债券和有限税收一般责任债券。征税来源包括公司和个人收入税、销售税和财产税等。无限税收一般责任债券拥有较强的一般责任保证，得到发行者的全部信用支持担保。有限税收一般责任债券只得到有限的税收保证，因为发行者征税来偿还债务在税率上存在法定限制。某些一般责任债券不仅由发行者的一般税收能力产生的收入形成的一般资金保证，而且还得到某些特定费用、赠予和特定收费等的保证，这些在一般资金之外形成额外的收入。因为其收益来源的双重性，这些债券被称为双重保证证券。(2)道义责任债券是拥有无约束力税收收入担保的债券，因其拨款需要立法机构的批准，所以被归类为拨款支持债券。道义责任担保的目的是增强发行实体的信用资质。当这种债券的发行实体不能足额支付时，州政府负有潜在的补足义务，但是从州的一般税收收入中拨款必须得到州立法机构的批准，因此州政府的担保是没有约束力的。

被保险债券 美国的一种市政债券。其本金和利息支付除了得到发行者收入的保证之外，还得到第三方的保险(商业保险公司签发的保单的支持)。由于保险公司是本金和利息支付的终极风险承担者，被保险债券交易时参照保险公司的信用评级而非发行者的信用评级。被保险债券的发行者需向保险公司支付一笔保费，债券收益率也因此相对较低。一旦债券发行，该债券保险在债券的整个期限内有效，保险公司不可取消。

提前偿债债券 亦称"偿债债券"。旨在为另一可召回债券提供融资的债券。发行者通常在发行之前就计划好在到期之前将债券赎回，提前偿债通常发生在可召回债券首次召回时。其信用等级通常是AAA级。

收入债券 为公共设施建设提供融资而发行的债券。发行者用该项目产生的收入来保证对债券持有者的支付。包括：机场收入债券、学院或大学收入债券、医院收入债券、独户抵押收入债券、多户收入债券、公共电力收入债券、资源回收收入债券、海港收入债券、体育综合设施和会议中心收入债券、学生贷款收入债券、

收费公路和汽油税收入债券、自来水收入债券等。

农业抵押贷款支持证券 在美国农村筹集资金,发行人通过所出售农业房地产贷款和购买的贷款支持的抵押支持证券。由联邦农业抵押贷款公司具体实施。旨在改善农、牧场主以及乡村业主、企业和团体获得抵押贷款的环境。公司为优先抵押农业房地产贷款提供二级市场。

财政通胀保护证券 由美国财政部发行的一种通胀指数化证券。旨在保护投资者免受通胀的不良影响。始于1997年1月29日,由美国政府提供担保,面值随通胀上升,利率是固定的,发行时的息票率为固定利率,每隔半年支付一次利息。政府使用城市平均综合消费价格指数对该证券进行通胀调整。方法为:财政部每半年对其本金进行一次调整,以此作为计算利息支付和到期价值的基础。

应税市政债券 指利息须征收联邦收入税的债券。该债券无税收优势,发行者必须提供比其他免税市政债券更高的收益率,其收益率必须高于美国政府债券。投资于应税市政债券的投资者将其视为公司债的替代选择。

资产风险 资产证券化风险类型之一。评估资产风险包括分析抵押品的信用质量。资产支持证券的投资者依靠评级机构评估资产风险。对借款人,主要调查其还款能力和在资产中的权益。后者是判断借款人是否会违约或出卖资产清偿贷款的重要决定因素。对贷款发放机构,主要评估其是否具有经验,并评估特定交易所涉及的贷款与贷款机构所报告的经验是否具有同样的特点。

集中风险 指在资产证券化过程中,资产池中有少数借款人占到整个资产池规模的相当大比例,从而失去了分散风险的好处,导致较大的风险。在资产证券化过程中,资产池中需要有大量的借款人,通过分散化降低了信用风险,从而提高证券的安全性。

结构风险 指在资产证券化过程中,来自抵押品的现金流在多大程度上能够满足证券化中所有债券类别的债务的风险。来自抵押品的现金流包括利息和本金;需要支付的现金流包括给投资者的利息和本金、服务费,以及发行机构应支付的其他费用。

系列到期结构 债券回收结构之一。要求每年收回一定比例的债券。

定期到期结构 债券回收结构之一。在债券的计划期限结束时一次性偿还债务。定期债券的到期期限通常为20~40年,这类债券常常有偿债基金条款,将在到期前5~10年开始按计划对债券进行部分系统性的回收。

债券契约 是债券发行人和代表债券持有者利益的债券托管人之间签订的具有法律效力的协议。详细写明债券发行事宜、发行人义务和投资者权益。主要包括还款、赎回、担保、偿债基金、流动资金比例限制等条款内容,多由发行人拟定。大多数条款是为保护债券持有人的利益而设置的。如果把完整的契约交给债券持有者,他们可能难以理解其语言,而更困难的是在特定时候去判断公司发行者是否正在履行其承诺。这些问题主要通过引入公司托管人作为合约的第三方来解决。契约中说明公司托管人代表债券持有者的利益,即托管人以拥有债券的投资者的受托人身份行动。公司托管人是一个债券或信托公司,它拥有公司信托部门和有能力执行托管职责的高级职员。

担保债券 由另一实体担保债务责任的债券。担保债券的安全性取决于担保者履行担保条款的财务能力,以及发行人的财务能力。担保条款可能要求担保者保证利息的支付或本金的支付。如果发生发行人没有足够的现金流支付其债务的情况,即使是优先的法律地位也不能保证债券持有者避免财务损失。

担保信托债券 亦称"流动抵押公司债"。以公司持有的各种动产或有价证券为抵押品而发行的公司债券。用作抵押品的债券必须交由受托人保管,但公司仍保留投票表决及接受股息的权利。担保信托债券满足了债券持有者要求保障的愿望。

信用卡应收款支持证券 信贷资产证券化模式之一。是由信用卡应收款资产池的现金流提供支持所发行的证券。指金融机构把信用卡应收款组合成贷款,由证券化机构购入后以证券形式出售给投资者的融资过程。由信用卡应收款资产池的现金流提供支持。现金流包括:收取的融资成本,基于借款人在还款宽限期后尚未清偿的余额而收取的周期性利息;费用,包括迟到付款费和年费;利息按一定周期支付给债券持有人(如月度、季度、半年度),利率是固定的或浮动的。信用卡应收款属于不分期还款资产,因此具有循环结构。在锁定期内,由信用卡借款人所支付的本金都由受托机构保留并用于再投资其他的应收款,用以维持资产池的规模。锁定期在18个月到10年不等。在锁定期内,支付给债券持有人的现金流依赖于融资成本和费用。锁定期后是分期还款期,此时本金不再用于再投资,而是支付给债券持有人。信用卡应收款支持证券规定在特定情况下可提前分期还款。称提前分期还款规定(或快速分期还款规定),目的是保证交易结构的信用质量。改变本金现金流的唯一方式是启动提前分期还款规定。如果应收款在三个月内的平均超额利差降到零点或更低水平时,允许快速归还本金。在提前分期还款时,各债券类别按信用等级从高到低依次偿还。

住房抵押贷款支持证券 信贷资产证券化模式之一。指金融机构(主要是商业银行)将持有的流动性较差但具有未来现金流收入的住房抵押贷款汇聚重组为抵押贷款群组,由证券化机构购入,经过保或信用增级后以证券的形式出售给资者的融资过程。借款人每月的还款金流,是该证券的收益来源。被证券化住房抵押贷款必须具备如下特征:(1)风险性。(2)统一性。进行证券化的住抵押贷款在偿还方式、间隔和期限等方应尽可能地相似,便于发行证券的设计定价。(3)分散性。住房抵押贷款在地上必须尽可能分散,分摊可能发生的险。其作用是:缓解了金融机构长期固资产收益无法弥补短期高额负债成本及资金缺口不断加大的困境;拓宽了住抵押贷款二级市场,为住房金融开辟了条资金来源的新途径。由于采取了破隔离和信用等级等措施,贷款转化为流性高、信用风险较低、收益稳定的证券,投资者青睐的投资工具。美国在20世80年代将住房抵押贷款支持证券的范扩大到商业地产,产生"商业抵押贷款持证券"。

商业抵押贷款支持证券 见"住房抵贷款支持证券"。

商业房产抵押贷款 指为用于盈利房产提供的抵押贷款。目的是为商业产的购买提供融资,或为已有的房产抵债务提供再融资。这种贷款是无追索的贷款,即借款人如果不履约还款,贷人只能从支持贷款的房产的收入中获本息的偿还。

渠道机构 指把抵押贷款打包卖给资人的机构。当贷款发起人意图出卖押贷款时,他会从潜在的投资人那里获一份承诺。抵押贷款的买家包括两家府资助的机构和一些私人公司。

渠道交易 由多个借款人的房产抵贷款支持的证券交易。这种交易由投银行组织,投资银行与抵押贷款银行一设立渠道安排,由抵押贷款银行以证券为目的发放商业房产抵押贷款。抵押款银行利用投资银行提供的资本,发放

包销贷款。

融合交易 亦称“混合交易”。由多个借款人的房产抵押贷款支持的证券交易。渠道交易和单个大额或巨额的贷款相结合的证券交易。融合交易已在美国市场占据主导地位。

混合交易 即“融合交易”。

抵押证券 资产支持证券之一。指证券发行人以其财产(或现金流)或未来的某种权利作为抵押物并保证到期按合同要求支付的证券。形式有:一组不动产、有价证券、设备等。如果在证券到期后,没有按合同进行支付,抵押证券持有者可以占有或拍卖抵押的财产作为支付的补偿。它增加了发行人的责任,减少了证券投资者的风险。

汽车贷款支持证券 以汽车贷款为支持的证券。金融机构把贷款汇聚重组为贷款群组,由证券化机构购入后以证券形式出售给投资者的融资过程。发行机构包括国内外汽车制造商的金融子公司,商业银行,独立金融公司,以及专业经营汽车贷款的小型金融机构。现金流包括按期的月度贷款支付金额(包括利息和本金支付),以及提前还款。提前还款的原因有:(1)出售或折价贴换时的贷款清偿;(2)汽车的重新占有以及其后的重新出售;(3)车辆丢失或毁坏;(4)用现金归还贷款,为了节省利息成本;(5)以较低利率获得的再融资,此种情况较少。

信贷资产证券化 指将缺乏流动性但能够产生可预见的稳定现金流的资产,通过一定的结构安排,对资产中风险与收益要素进行分离与重组,进而转换成为在金融市场上可以出售的流通的证券的过程。就是将能够产生稳定现金流的资产出售给一个独立的专门从事资产证券化业务的特殊目的机构,该机构以资产为支撑发行证券,并用发行证券所募集的资金来支付购买资产的价格。其中,最先持有并转让资产的一方,为需要融资的机构,整个资产证券化的过程都是由其发起的,称为“信贷资产证券化发起人”。

信贷资产证券化发起人 见“信贷资产证券化”。

学生贷款支持证券 以在美国联邦家庭教育贷款项目下发放的贷款为支持的证券。政府通过私有的贷款机构向学生发放贷款。私有贷款机构向学生发放贷款的决定不是基于学生的还款能力,而是政府的担保。如果贷款发生违约,政府即担保98%的本金和应付利息。学生贷款支持证券最大的发行机构是学利美(美国最大的学生贷款企业)。学生在校阶段是迟延期,学生不支付还款。离开学校后,有6个月的宽限期,在此期间可以不支付还款。宽限期后,学生借款人需要支付还款。不属于政府担保项目的学生贷款称为私有学生贷款,这些贷款基本上是消费贷款,贷款机构发放贷款的决策是基于申请人的还款能力。

小额商业协会贷款支持证券 以小额商业协会资产池中的贷款支持发行的证券。小额商业协会(SBA)是美国的一家政府机构,有权担保经批准的SBA贷款机构发放给合格借款人的贷款。贷款享有美国政府完全的信用担保。绝大多数的SBA贷款是浮动利率贷款,其参考利率是优惠利率。SBA法规规定了可允许的二级市场最高息票利率。新发放的贷款的期限为5~25年。1984年通过的小额商业二级市场改善法允许建立SBA贷款资产池。大多数的SBA每月支付利息和本金还款。单个贷款的月度支付金额按以下方法确定:给定优惠利率和贷款报价利差的公式,从而确定该贷款的利率。给定利率,从而确定月度等额分期还款的时间表。接下来的月份即按照该时间表支付还款,直到息票利率重新设定。SBA支持证券的投资者收取的月度现金流包括:基于当期息票利率而获得的利息,按时支付的本金(即分期付款金额)以及提前还款。

借款人可以自愿提前还款，无需支付罚金。

费率降低债券 亦称“搁浅费用债券”、“搁浅资产债券”。由公用事业用户所支付的公用事业费中的特定费用所支持的债券。公用事业机构在特定的时间段内收取竞争转换费，是一种立法规定的资产。美国州立法规定竞争转换费是法定产权，公用事业机构可以将竞争转换费出售给特殊目的机构然后证券化。

外部信用提升 非机构住房抵押贷款支持证券和商业房产抵押抵押支持证券采取的信用提升方式之一。指利用第三方提供担保。投资者面对的风险是，第三方的信用评级可能会被下调，造成由该第三方担保的债权类别的信用评级也被下调。主要形式是债券保险。

内部信用提升 非机构住房抵押贷款支持证券和商业房产抵押抵押支持证券采取的信用提升方式之一。绝大多数运用内部信用提升的证券化交易根据事先的安排对如何运用来自基础抵押品的本金利息支付进行排序。这个安排在交易的招募说明书中载明，也被称为现金流的受偿顺序。在受偿顺序的最顶端是属于优先级债券持有人的现金流（包括本金和利息，取决于本金归还时间表），以及一些标准的费用和支出（比如管理费和服务费）；之后现金流向以下次序的债券类别：AA、A、BBB 等。在所有债务都按期支付后仍有剩余的现金流为超额利差。超额利差是抵押品损失的第一道防线，因为有大额的超额利差结构的交易可以吸收相对较大的抵押品损失。如果超额利差完全被损失抵消，那么评级最低的类别就会开始受到信用损失的负面影响。常见的内部信用提升方式是优先/次级结构、过度抵押、留存基金。

债券保险 由单线保险公司提供的融资担保。如果来自基础贷款资产池的现金流不足以满足还本付息的需要，要求保险人担保按时还本付息。本金不会加提前支付，除非保险人选择这样做。

赎回风险 亦称“择时风险”。指如发行者可以选择在到期日之前回收全或部分债券，那么债券的购买者就会面债券在不利时机被赎回的风险。从投者角度看，赎回条款有两点不利：(1)经中利率的下降会使债务工具的价格上尽管对可赎回债券来说价格的上升可比较有限。当利率下降到远低于息票以至于引发立刻或很可能回收的危险可赎回债券的市场价值将不能和其他各方面相同但不可赎回的债券具有同的上升幅度。(2)由于利率下降导致债被赎回，投资者必须将收到的款项按较的利率再投资（除非投资者选择更高风的债券）。

货币市场

货币市场 短期债务工具市场。即资期限在一年以内的金融市场。该市所容纳的金融工具主要是政府、银行及商企业发行的短期信用工具，具有期短、流动性强、风险小和交易量大的特如，政府短期债券、商业票据、银行承兑据等，在货币供应量层次划分上被置于金货币和存款货币之后，称之为“准币”，将该市场称为“货币市场”。货币场既从微观上为银行、企业提供灵活的理手段，使他们在对资金的安全性、流性、盈利性相统一的管理上更方便灵又为中央银行实施货币政策以调控宏经济提供手段，为保证金融市场的发展挥巨大作用。对公司而言，货币市场主为其流动性资产提供融资平台，降低公的流动性风险。

存单 由银行或储蓄机构发行的金资产。显示一定数额的款项存放在发该存单的存款机构。银行和储蓄机构

行存单筹集资金为它们的业务活动融资。有到期日和确定的利率,可以按任意面值出售。在美国,银行发行的存单由联邦存款保险公司保险,但保险金额有限额,对存单的最长期限没有限制,但根据联邦储备监管要求,存单的期限不能低于7天,大多数存单的发行期限低于一年。发行期限长于一年的称为定期存单。存单分不可转让和可转让两种。前者的初始存款者必须在到期日才能得到资金,如果在到期日之前提取资金,就会有一个提前提取的惩罚。后者允许初始存款者或拥有者于到期日之前在公开市场上出售存单,亦称"可转让存单"。

可转让存单 见"存单"。

定期存款 亦称"定期存单"。是银行与存款人双方在存款时事先约定期限、利率,到期后支取本息的存款。有些定期存单在到期前存款人需要资金可以在市场上卖出;有些定期存单不能转让,如果存款人选择在到期前向银行提取资金,需要向银行支付一定的费用。

活期存款 指无需任何事先通知,存款户可随时存取和转让的一种银行存款。其形式有支票存款账户、保付支票、本票、旅行支票和信用证等。活期存款占一国货币供应的最大部分,也是商业银行的重要资金来源。活期存款不仅有货币支付手段和流通手段的职能,同时还具有较强的派生能力,是商业银行经营的重点。活期存款利率一般较低;西方国家商业银行一般不支付利息,有的甚至要收取一定的手续费。

储蓄存款 指社会公众将当期暂时不用的收入存入银行而形成的存款。储蓄存款的存户一般限于个人。传统的储蓄存款不能开支票进行支付,可以获得利息。这种存款通常由银行给存款人发一张存折,作为存款和提取存款的凭证。储蓄存款的存折不具有流通性,不能转让和贴现。

扬基存单 指外国银行在美国的分支机构发行的一种可转让的定期存单,以美元计值。其发行者主要是西欧和日本等地的著名的国际性银行在美分支机构。期限一般较短,大多在三个月以内。其利率高于美国国内银行发行的国内存单,但由于这些国外银行的分支机构发行的扬基存单在准备金上可以享受豁免,所以其成本与美国国内存单相差不大。

优等存单 高等级国内银行发行的存单。低等级国内银行发行的存单称"非优等存单"。前者的收益率比后者低。扬基存单的收益率通常高于国内存单。

非优等存单 见"优等存单"。

存款计算周期 指为了达到法定的存款准备金率的要求,银行并不是简单地确定在每个交易日结束时将交易性存款(包括活期存款与其他可开支票的存款)与非交易性存款(包括储蓄存款与定期存款)的数额,然后分别乘以相应的准备金率。为了计算法定准备金,美联储设定一个两周的期限,称为存款计算周期。法定准备金为这一期限中每个营业日每种存款的平均值与每种存款的准备金比率的乘积之和。两周准备金计算周期始于周四,结束于两周后的周三。对交易性存款,存款计算周期为准备金周期的前两天,对非交易性存款,存款计算周期为准备金计算周期四周前的两周。

可转让支付命令账户 亦称"付息的活期存款"。既可用于转账结算,又可支付利息,年利率略低于储蓄存款,提款使用规定的支付命令的账户。和支票一样,可自由转让流通,是一种不使用支票的支票账户。开立这种存款账户,存户可随时开出支付命令书,或直接提现,或直接向第三者支付,其存款余额可取得利息收入,这种账户具有储蓄账户的意义。通过这种账户,商业银行既可以为客户提供支付上的便利,又支付利息,从而吸引客户,扩大存款。该账户仅限个人和非营利性团

体开立。其优点是:存款余额可生息;参加存款保险。

借记卡 先存款后消费(或取现),没有透支功能的银行卡。按功能不同,可分为转账卡(含储蓄卡)、专用卡及储值卡。是一种具有转账结算、存取现金、购物消费等功能的信用工具,并附加了转账、买基金、炒股等众多理财功能及大量增值服务。借记卡与信用卡的区别是,信用卡持有者会定期(通常为每月一次)收到一份账单,要求其对在过去时期内的交易行为付账,借记卡无此内容;信用卡有延后还款的权利,借记卡持有者在交易的同时,其账户上相应的资金即时被划走。

信用卡 亦称"贷记卡"。是商业银行向个人和单位发行的,凭以向特约单位购物、消费和向银行存取现金,具有消费信用的授信凭证。卡的正面印有发卡银行名称、有效期、号码、持卡人姓名等内容,背面有磁条、签名条。持卡人消费时无须支付现金,待结账日再行还款。具有以下特点:不鼓励预存现金,先消费后还款,享有免息缴款期,并设有最低还款额,可自主分期还款。

贴现窗口 中央银行向商业银行提供的一种满足其短期的、非永久性的流动性需求的业务。商业银行用国库券、银行承兑票据等短期的高质量的票据作抵押从央行借入资金。借入资金的利率为贴现率,由央行设定,一般低于市场利率。央行通过调整贴现率,调节和控制货币供应量,从而调节经济增长的稳定性。

购买力风险 亦称"通胀风险"。指因通货膨胀引起货币贬值造成资产价值和劳动收益缩水的风险。购买力风险是投资行为面临的系统风险,很难通过多元投资组合化解。

通胀风险 即"购买力风险"。

交易媒介 货币的功能之一。随着专业化分工,生产效率不断提高,交换剩余产品必不可少。在交易初期,是物与物的交换,其最大不足是无法在短期内完成甚至无法完成,因为这需要对交易的另一方进行搜寻,在缺乏信息的条件下,搜寻成本非常高。随着交易数量的增加,人们自然想到了中介等价物,即当一个交易者,遇到一个所有交易者都需求的物品时,他可以把手中的物品换成此物品,以降低对其他需求物品的搜寻成本。这些为大家所需求的物品即是人们对其他需求物品的交易媒介。交易媒介最后自然而然地成为黄金、白银等贵金属。

基础货币 指流通中的现金加上银行体系中的准备金与超额准备金。是最基础的货币总量。准备金是基础货币的一部分,基础货币是央行可以运用各种货币工具最有能力影响的一种货币总量,因此也称"高能货币"。

高能货币 见"基础货币"。

货币乘数 亦称"货币扩张系数"、"货币扩张乘数"。指在基础货币基础上货币供给量通过商业银行的存款创造功能所产生的信用扩张倍数。是货币供给扩张的倍数。货币乘数的大小决定了货币供给扩张能力的大小。货币乘数的大小由以下因素决定:法定准备金率、超额准备金率、现金比率(即货币从银行活期存款中漏出的比率)。

货币供给 某一国或货币区的银行系统向经济体中投入、创造、扩张(或收缩)货币的金融过程。即一个国家在某一特定时点上由家庭和厂商持有的政府和银行系统以外的货币总和。货币供给的主要内容包括:货币层次的划分,货币创造过程,货币供给的决定因素等。在现代市场经济中,货币流通的范围和形式不断扩大,现金和活期存款普遍认为是货币,定期存款和某些可以随时转化为现金的信用工具(如公债、人寿保险单、信用卡)也被认为具有货币性质。决定货币供给的因素包括:中央银行增加货币发行,中央银行调节商业银行的可运用资金量,商业

银行派生资金能力以及经济发展状况,企业和居民的货币需求状况等。货币供给有两种形式:以货币单位表示的名义货币供给,以流通中货币所能购买的商品和服务表示的实际货币供给。

货币市场共同基金 主要在货币市场上进行运作的共同基金。与一般基金相比,除了具有一般基金的专家理财、分散投资等特点外,还具有如下一些投资特征:投资于货币市场中高质量的证券组合;提供一种有限制的存款账户;受到的法规限制相对较少。是一种新型投资理财工具。20 世纪 70 年代在美国出现。购买者按固定价格(通常为 1 美元)购入若干基金股份,基金的管理者利用这些资金投资于可获利的短期货币市场工具(如国库券和商业票据等)。购买者还能对其在基金中以股份形式持有的资金签发支票。该基金是开放式基金,它将机构及个人投资者的零散资金汇集起来,投入货币市场获利,从而吸引众多的机构及个人成为货币市场的主体。

超额储备 指银行的实际准备金超过法定准备金的差额。由于准备金存于无息账户中,不能给银行带来收入,存在超额准备金会带来机会成本。如果银行未达到法定存款准备金要求,将受到监管部门的处罚。因此,银行有动机来管理其准备金,以尽可能准确地满足法定准备金率的要求。

次级储备 指存款机构为了满足支取和贷款需求而持有的证券。持有次级储备的不利之处是:在大多数利率环境下,期限短的证券比期限长的证券收益低。存款机构持有次级储备的比例取决于它从其他渠道筹集资金的能力以及管理者对流动性和收益的风险偏好。

法定准备金 根据中央银行的法律规定,银行不能将其获得的所有存款资金都用于投资,所有银行必须将存款的一定比例存放于央行。这个特定比率称为准备金率。根据准备金率得到的固定数额的资金称为法定准备金。法定准备金率的调整是央行货币政策的三大工具之一,调节这一比率可以控制货币的供给量。

法定准备金率 见"法定准备金"。

准备金总额 指金融机构的法定准备金加超额储备之和。

核心资本 亦称"一级资本"。指金融机构可以永久使用和支配的自有资金。衡量资本充足状况的指标之一。包括普通股权益、某种类型的优先股和少数合资子公司股份。

补充资本 亦称"二级资本"。指金融机构扣除核心资本以外的其他资本。衡量资本充足状况的指标之一。包括贷款坏账准备、某种类型的优先股、永久性负债(没有到期日的债务)、混合资本工具和权益性债券、次级债务。

联邦基金市场 指美国银行之间借入或借出准备金的市场。临时性法定准备金短缺的银行可以从拥有超额准备金的银行借入准备金。借入或借出资金的利率称为联邦基金利率。美联储调节利率就是调节联邦基金利率,这是基础性利率。

中心银行 指对应其他零售银行和大型公司,能够拥有全球化经营和批发的银行。主要从国内和国际货币市场筹集资金,很少依赖存款银行,在全球拥有分支机构,并且高度参与为零售银行和大公司等客户提供服务的批发银行业务。如花旗银行、摩根大通公司等。

区域性银行 主要在一国或地区的一个区域运作,仅依靠存款筹集资金且很少利用货币市场筹集资金的银行。一些较大的区域性银行同其他区域性银行合并组成超级区域性银行。区域性银行主要是区别于中心银行。

扬基银行 在美国有分支机构的外国银行,包括外国银行的分支,如里昂信贷和德意志银行等。

回购协议 指在出售证券的同时，与证券的购买商达成协议，约定在一定期限后按预定的价格购回所卖证券，从而获取即时可用资金的一种交易行为。实质上是一种短期抵押融资方式，被借款方先售出后又购回的金融资产即是融资抵押品或担保品。回购协议有两种：(1)正回购协议，指在出售证券的同时，和证券的购买商签订协议，协议在一定期限后按照约定价格回购所出售的证券，从而及时获取资金的行为；(2)逆回购协议，指买入证券一方同意按照约定期限和价格再卖出证券的协议。回购协议的期限一般很短，最常见的是隔夜拆借，但也有期限长的。此外，还有一种"连续合同"的形式，没有固定期限，双方都没有表示终止意图时，合同每天自动展期，直至一方提出终止为止。

货币流通速度 货币供给与经济总收入(通常为国民生产总值)的比率。衡量单位货币承担的平均交易量。如果经济中货币流通速度是稳定的，那么通过简单地设定总量 M_1 的目标，货币政策可以获得任何理想的收入水平。但现实中，货币流通速度是不稳定的，经济总收入和各种货币总量之间的关系是随着时间的变化而变化的。货币流通速度越快，流通中需要的货币量越少，反之则越多。影响货币流通速度的经济因素有：(1)居民货币收入水平和支出结构变化；(2)产业结构及生产专业化状况；(3)经济单位数量和金融市场发达状况；(4)企业财务及结算制度。

货币需求 指一定时期内经济主体(包括居民、企业和政府部门)能够并愿意持有货币的行为。经济学意义上的需求指的是有效需求，是能力和愿望的统一体。货币需求是由货币需求能力和货币需求愿望共同决定的有效需求，这是一种客观需求。人们对货币的需求是源于人们对商品的需求。货币是固定充当一般等价物的特定商品，具有流通手段、支付手段和贮藏手段等职能，能满足商品生产和交换的需求，以及以货币形式持有财富的需求等。人们对货币有需求的原因是货币是最具方便性、灵活性、流动性的资产。持有货币能满足人们对货币的流动性偏好。决定货币需求量变化的因素主要有：收入水平，消费水平，利率水平，商品供应量，物价水平，经济主体对未来经济发展的预期以及信用制度等。

货币供给效应 弗里德曼提出的"三效应"学说。认为，货币供给变动对利率有三个方面不同的影响：流动性效应、收入效应和价格预期效应。这些效应并不会同时发生，但会在一段时间内随货币供给变动而扩散。这些效应以不同方式和程度影响利率，一个效应甚至可能抵消之前的效应。货币供给变动对利率最终的影响程度和方向取决于产出和就业的水平。流动性效应指经济体中货币供给变化对利率的影响，以及随之产生的对投资的影响。货币供给增加时，利率的最初反应是下降，经济将扩张，反之则导致经济收缩。货币供给变动会导致经济系统中收入的变化，而货币需求又是收入的函数，收入增加使需求函数移动，并增加了任一利率水平下公众希望持有的货币数量，即货币政策的收入效应。收入效应的大小取决于货币供给增加时经济产能的利用情况。没有实证数据或经济理论可以预测货币供给增加的收入效应是否会大于流动性效应。在大多数情况下，收入效应会抵消一部分流动性效应。这两种效应的相对大小很大程度上取决于货币供给变动时的经济状况。尽管增加货币供给是扩张性的经济政策，但其带来的收入增加实质上依赖于央行采取行动时经济中闲置资源的数量。如果经济尚未达到充分就业的产出，则货币供给的增加可以刺激生产、就业和产出；如果经济已经达到了其全部或几乎全部的产能(给定人口和资本

不变),货币供给的增加会极大地刺激商品、服务价格水平上升的预期。因此,价格预期效应通常出现于高产出时的货币供给增加。因为价格水平(和其变动预期)影响货币需求函数,所以,价格预期效应使得货币需求增加,导致利率上升。这一效应对利率的正向影响和收入效应方向一致,和流动性效应方向相反。在通胀时期,货币供给增长率的下降会抑制通胀预期并使需求下降,导致利率下降。价格预期效应的相对大小没有明确的标准:它可以大到完全抵消流动性效应,也可能只是抵消一部分。

承租人 亦称"承租方"。在租赁合同中,享有租赁财产使用权,并按约向对方支付租金的当事人。承租人无正当理由未支付租金或延期支付租金的,出租人可以要求承租人在合理期限内支付,承租人逾期不支付的,出租人可以解除合同。

出租人 在租赁合同中,将租赁物交付承租人使用、收益的人。出租人原则上应为租赁物的所有人,对租赁物享有用益权或租赁权的人可为出租人属例外情形,如国有土地使用权出租、房屋的转租。从出租人角度看,租赁可以分为经营租赁、销售式融资租赁、直接融资租赁和举债经营融资租赁。

节税租赁 指通过交换税收收益,出租人为承租人提供比其借款购买设备更低成本的融资方式。租赁是一种载体,将税收收益从设备的使用者转移到出租人,承租人可能没有能力利用与拥有设备相关的税收收益(如折旧和任何税收抵扣),而出租人能实现这些税收收益。

银团贷款 亦称"辛迪加贷款"。由获准经营贷款业务的一家或数家银行牵头,多家银行与非银行金融机构参加而组成的银行集团采用同一贷款协议,按商定的期限和条件向同一借款人提供融资的贷款方式。产品服务对象为有巨额资金需求的大中型企业、企业集团和国家重点建设项目。当借款者寻求的资金数额太大,以至于任何一个单一的银行都无法承受该借款者的信用风险时就产生对银行团体的需求。银团贷款市场的使用者是在银行贷款市场寻求大额融资的借款者。这种银行贷款被称为"高级银行贷款",因为它们在利息和本金支付方面比次级贷款者(债券持有者)具有优先地位。按银团贷款的组织方式不同,分为直接银团贷款和间接银团贷款。前者是由银团各成员行委托代理行向借款人发放、收回和统一管理贷款。国际银团贷款以直接银团贷款方式为主。后者是由牵头行直接向借款人发放贷款,然后再由牵头行将参加贷款权(即贷款份额)分别转售给其他银行,全部的贷款管理、放款及收款由牵头行负责。银团贷款充分发挥金融整体功能,更好地为企业特别是大型企业和重大项目提供融资服务,促进企业集团壮大和规模经济的发展,分散和防范贷款风险。

高级银行贷款 即"银团贷款"。

商业票据 在公开市场上发行的短期无担保本票,代表发行公司的债务责任。对具有高信用等级的大公司(非金融与金融)来说,发行商业票据是从银行借款的替代选择,且其期限比较灵活,利率较银行贷款略低。在美国,商业票据的期限通常低于270天,其中最常见的是30~50天或更短。商业票据是折扣工具,按照低于到期价值的价格出售。商业票据可分为直销票据和交易商销售票据。前者由发行公司直接向投资者发行,不需要代理或中介的帮助。大多数直销票据的发行者是金融公司,通过建立自己的销售队伍将商业票据直接出售给客户可以降低成本。后者需要通过代理的服务来为发行者出售票据,代理以尽力推销的承销方式来分销票据。

信用证票据 商业票据的一种主要形式。称为信用支持票据。是以银行信用证为担保的一种短期证券。旨在为发行

商业票据的公司提供信用支持，从而使这些公司能够进入该市场。信用证的条款规定，如果发行者不能偿还票据，则由信用证签发银行保证偿付。银行要为提供信用证收费。对发行者来说，这一费用使其能进入商业票据市场获得低于银行借款的成本。信用增强也可以通过从保险公司获取履约保证的方式实现。

中期票据 一种具有独特性质的公司债务工具。通过发行者的代理向投资者连续发行。投资者可以从若干个到期期限中选择：9 个月 ~ 1 年、1 年 ~ 18 个月、18 个月 ~ 2 年，依此类推直到 30 年。美国的中期票据根据 415 规则在证券交易委员会注册，该规则给连续发行证券的公司提供了最大的便利，也更能切合公司的融资需求。中期票据对银行中期贷款具有明显的替代效应，一旦高信用品质的客户转移运用中期票据融资，商业银行就面临传统资产业务利润受到侵蚀的威胁，从而迫使商业银行进行深刻转型，主动调整客户结构和业务结构，提高风险定价能力，寻求风险和收益匹配的新型客户和新型业务，适应直接融资占比上升而贷款相对规模萎缩的形势。

直销票据 商业票据发行方式之一。发行公司直接向投资者发行，不通过代理或中介的帮助。大多数直销票据的发行者是金融公司，这些机构需要连续不断地向市场融资，通过建立自己的销售渠道将商业票据直接出售给客户，从而降低成本。

交易商销售票据 商业票据发行方式之一。通过证券交易商或代理机构的服务为发行者出售票据。利用交易商销售商业票据的机构主要是一些发行额小、发行频率不高的非金融企业和一些小的银行控股公司、金融公司。以尽力推销的承销方式来分销票据。

武士商业票据 指日本大藏省（今财务省）批准非日本实体在日本发行以日元计值的商业票据。1987 年 11 月日本大藏省批准日本公司在国内市场发行商业票据，几个月以后开始发行武士商业票据。

扬基商业票据 在美国国内的外国实体发行的商业票据。

结构化票据 利用基础金融工具和金融衍生工具进行不同的组合得到的一类金融创新票据。作为一种混合证券，它包含几种金融产品，通常是一个股票（或债权）和一个衍生品的组合。创造结构化票据中最常用的衍生工具是互换。

一次性到期 亦称“一次还本”。常被称为“子弹式到期”。定期债券之一。在到期日一次性支付本金的债券。债券的期限可长可短。通常发行时期限低于 10 年的称为票据。债务中任何在到期日之前没有支付的部分都必须在到期日支付。

银行承兑汇票 商业汇票的一种。指由在承兑银行开立存款账户的存款人签发，向开户银行申请并经银行审查同意承兑的，保证在指定日期无条件支付确定的金额给收款人或持票人的票据。对出票人签发的商业汇票进行承兑是银行基于对出票人资信的认可而给予的信用支持。银行承兑汇票折价销售。银行承兑汇票的主要投资者是货币市场共同基金和市政实体。其特点是：信用好，承兑性强，灵活性高，有效节约了资金成本。用银行承兑汇票为商业交易融资称为承兑融资。

承兑融资 见“银行承兑汇票”。

固定利率抵押贷款 指在贷款期限之内，贷款利率不随市场利率变化而改变的抵押贷款。贷款偿还时间称还款期，15 ~ 30 年不等。该贷款的还本方式有：按期付息到期还本法（亦称飘浮式贷款）、本金平均摊还法（亦称固定还本贷款）、本利均等摊还法（亦称固定付款贷款）和还本宽限期法（亦称渐进加付法）。

可变利率抵押贷款 指在贷款期限内，允许根据一些事先选定的参考利率指数

的变化,对合同利率进行定期调整的抵押贷款。调整间隔往往事先设定,包括1个月、6个月、1年、2年、3年或5年。为了吸引客户,该贷款的初始利率可低于固定利率抵押贷款,在利率上涨中得到回报。但是该贷款开始时只要求借款人归还利息,这样借款人就能够借到更大数额的抵押贷款。日后要求支付本金或贷款利率上调时,此类贷款的还款金额将有所增加,可能使借款人还不起贷款,导致坏账的产生。

混合可变利率抵押贷款 可变利率抵押贷款的形式之一。这种贷款在某个确定的年份内(如3、5、7、10年)的贷款利率是固定的。在确定年期的末尾,利率用与传统的可变利率抵押贷款相似的方式重新确定。

优级贷款 指借款人具有良好信用质量的贷款。包括:借款人有稳定的职业,良好的信用记录,不需要减低其信用质量即可保证充足的还款收入来源,对于所涉交易房产有足够的投入等。

次级贷款 指一些贷款机构向信用程度较差和收入不高的借款人提供的贷款。

可选A级贷款 介于优级贷款和次级贷款之间的贷款。A是指承销系统中的评级A。这些贷款被认为是优级贷款,但某些特征增加了它们的信贷风险或者使得它们难以分类和评估。

完全分期还款贷款 指按照合同应付的本金与利息,抵押贷款借款人每个月的还款金额等额,并且在最后一次还款时完全付清本金的贷款。如一个30年期的完全分期还款贷款,在第360个月,最后一次的月度还本付息将足以归还全部的贷款,余额为零。

正常贷款 指借款者按合同义务正常还款的贷款。

常规贷款 指没有联邦政府的明确担保的贷款。这种贷款在借贷双方之间建立起一种商业关系,但是该贷款对贷款提供者并不是最优的,如利率上升时,只能获得低于市场利率水平的回报。20世纪30年代二级市场的出现解决了这一问题。常规贷款可能在发起时没有担保,但是如果它加入到资产池中用来支持抵押贷款支持证券时,可能是符合获得担保的标准的。

政府贷款 指一国政府利用自己的财政资金向另一国政府提供的优惠贷款。是以政府名义进行的政府双边贷款,一般是在两国政治外交关系良好的情况下进行的,是条件优惠的贷款。特点是:贷款期限较长,一般为10~30年,甚至长达50年;利率较低,一般为1%~3%左右,甚至无息。除贷款利息外,有的贷款国政府规定借款国须向其支付费率很低的手续费。政府贷款金额一般不大,因其受到贷款国的国民生产总值、国际收支及财政收支的制约,不大可能像国际金融组织那样经常提供大额贷款。

进行中的贷款 指贷款申请正在处理中,或贷款发起人已做出承诺期间。在此期间可能发生的风险称"在进行中的贷款风险"。包括两部分:(1)价格风险。如果抵押贷款利率上涨,而贷款发起人已经承诺以较低的利率发放贷款,发起人将不得不做出选择:或者在贷款完成后以低于其所提供资金的价格出售,或者把贷款保留在自己的资产组合中,只赚取低于市场的利息。如果贷款申请人在提出申请时就确定利率,那么贷款发起人在处理申请时面临同样的风险。(2)交易中断风险。申请人最后决定不完成交易,即中断交易,原因是抵押贷款利率下降或其他一些原因,如,对物业的查验报告不理想,或者住房的购买原来是以变换工作为前提的,结果工作没有变化。交易中断风险是因为潜在借款人有取消合约的权利。

一次性还本贷款 亦称"子弹贷款"。在到期日时一次性付清本金和利息的贷款。一般为短期小额贷款。预期该项贷

款会得到再融资以提供一次性支付所需要的资金。

仅付利息产品 在住房抵押贷款市场上实行的非传统的分期还款方式。在一个预先约定的被称为锁定期的期间内,借款人只需要支付利息,在锁定期之后重新计算月度还本付息金额,以便在剩余的贷款期内还清全部本金的贷款。仅付利息产品可以是固定利率抵押贷款、可变利率抵押贷款或混合可变利率抵押贷款。

还款金额对收入比率 贷款标准之一。指每月还款额与每月收入的比例。用以衡量申请人每个月支付贷款的能力(包括抵押贷款的月供和不动产税项)。比率越低,说明申请人越有能力支付要求的款项。

贷款金额对房产价值比率 贷款标准之一。指贷款总金额与房产总价值的比例。比率越低,说明贷款人的风险越小。

前比率 贷款人计算收入比率的方法之一。每月的还本付息金额除以申请人的税前月收入。还本付息金额包括:贷款利息、本金、房产税、保险。优级贷款的标准是达到28%。

后比率 贷款人计算收入比率的方法之一。每月的还本付息金额除以申请人的税前月收入。还本付息金额包括:贷款利息、本金、房产税、保险、其他债务支出,如汽车贷款和信用卡支付。优级贷款的标准是达到36%。

融资成本 资金使用者支付给资金所有者的报酬。包括:(1)融资费用。企业在资金筹资过程中发生的各种费用。(2)资金使用费。指企业因使用资金而向提供者支付的报酬,如股票融资向股东支付股息、红利,发行债券和借款支付的利息,使用资产支付的租金等。(3)机会成本。就企业内源融资来说,如果从社会各种投资或资本所取得平均收益的角度看,其留存收益也应于使用后取得相应的报酬。(4)风险成本。主要指破产成本和财务困境成本。(5)代理成本。资金的使用者和提供者之间会产生委托-代理关系,委托人为了约束代理人行为须支付监督和约束费用。

套现再融资 指借款人再次申请贷款,其金额超过原先贷款的金额。借款人在利率下降时会再融资,贷款人在评估再融资的申请时,需要考虑贷款价值与所申请的贷款金额及房产的市场价格。

利率期限交易 亦称"无现金交易"。借款人再次申请贷款,其金额与原先贷款的金额相同。贷款的目的是再融资,是为了获得一个较好的贷款利率或改变贷款期限。

联邦房屋管理局担保贷款 由美国联邦房屋管理局(FHA)为抵押保险提供担保的抵押贷款。由FHA批准的贷款提供者提供。FHA担保贷款计划始于20世纪30年代,是使低收入群体能够贷到款买到房的一种贷款。部分FHA计划是由政府提供资助的,但是其本意是通过收取借款者的保险费来实现自给自足。随着私人抵押保险公司的发展,该贷款主要是面向无法承受首付资金的群体,以及无法参与私人抵押保险计划的群体。

FICO评分 指由美国费尔·艾萨克(Fair Isaac)公司推出的针对个人信用的评分。该系统得出的信用分数范围在300~850分之间。分数越高,说明客户的信用风险越小。每个贷款方都会有自己的贷款策略和标准,并且每种产品都会有自己的风险水平,从而决定了可以接受的信用分数水平。FICO评分主要用于贷款方快速、客观的度量客户的信用风险,缩短授信过程。

承诺函 贷款人承诺向借款人提供资金的信函。如果贷款人决定发放贷款,就向申请人发出一份承诺函,承诺函在30~60天内有效。贷款人在承诺函中要求借款人支付承诺费。如果借款人决定不购买房产,或用其他的融资途径来购买房

产,那么所支付的承诺费就损失了。因此,承诺函写明,申请人通过支付一定的费用,可以有权利而没有义务要求贷款人以一定的利率和期限提供资金。

留置权状态 指当债务人违约需要出卖物业清偿债务时某抵押贷款的清偿顺序。如果某抵押贷款是第一留置权,其贷款人就有第一受偿权。如果某抵押贷款是第二留置权(也称低级留置权),那么在清算时,其贷款人必须等第一留置权的贷款人完全清偿后才能够受偿。

定期利率上限 指限制利率在重新设定日期时的上升数额。以百分比的点数表示。可变利率抵押贷款一般在整个贷款期间内设定利率上限,以最初的利率为基础表示,一般为5% ~6%。如,如果最初的抵押贷款利率是7%,上限是5%,那么在整个贷款期间内贷款人可以收取的利率不得超过12%。通常可变利率抵押贷款对整个贷款期间的利率还会设定利率下限。

银行抵押贷款 指借款者以一定的抵押品作为物品保证向银行取得的贷款。贷款到期,借款者必须如数归还,否则银行有权处理抵押品以此作为补偿。抵押贷款最初的贷款机构称为抵押贷款发起人,其可以是抵押贷款经纪人,也可以是抵押贷款银行,是一级抵押贷款市场的一部分。抵押贷款发起人获取的收益有二:(1)收取抵押贷款发放费,该费用以点数表示,每一点表示贷款金额的1%。(2)发起人把贷款以高于发起成本的价格出售所赚取的利润,称为二级市场利润。如果抵押贷款利率上涨,那么发起人在二级市场出售贷款时将蒙受损失。

提前还款 指借款人支付的超过每月还本付息金额的部分。没有全部清偿抵押贷款的提前还款称为部分提前款。通过合同安排,禁止在约定期间内提前还款,该约定期间称为锁定期。锁定期为2 ~10年不等。锁定期之后,提前还款的保护通常采取其他方式,如提前还款罚金点数或收益率维持费。

提前还款风险 指与提前还款引起的抵押贷款的现金流变化有关的风险,即投资者担心借款人会在市场利率低于抵押贷款利率时提前还款。例如,某抵押贷款的利率是8%,贷款于5年前发放,目前的市场利率是5.5%,此时借款人就会有动机进行再融资。再融资主要取决于贷款利率与市场利率的区别。投资者的损失是,借款人还款的金额只能以低于原抵押贷款的利率再投资。

提前还款罚金抵押贷款 降低借款人提前还款权利的住房抵押贷款。这种贷款要求提前还款的借款人支付罚金。罚金的设计是为了阻止借款人进行再融资,如果借款人在借款后的一定期限内提前还款,则需支付确定数额的罚金。一般会允许借款人在罚金有效期内每年提前还款不超过其贷款余额20%,然后针对剩下的80%余额征收6个月的利息作为罚金。如果是因为出售房产而提前还款,有些罚金可以免除,这种罚金称为"软性"罚金;而即使出售房产也不能免除的罚金称为"硬性"罚金。

收益率维持费 亦称"补全费"。指为维持贷款人的收益率而向提前还款的借款人收取的罚金。使贷款人对提前还款的时间保持中性态度;也使纯粹为了较低的抵押贷款利率而进行再融资变得不经济。最简单同时也是最严格的收益率维持费是按照抵押贷款息票利率和现行国债利率之间的差额向借款人收取罚金,称"国债平价收益率维持费"。

贷款的重算 重新确定月度还本付息金额的过程。在可变利率贷款的情况下,月度还本付息金额是定期调整的,因此,在每个利率重新确定日(如每年年初)需要重新计算月度还本付息金额。

美国退伍军人担保贷款 由美国退伍军人事务部提供给符合标准的退伍军人

和预备役人员的购买房屋的贷款。帮助他们获得优惠贷款条件。虽然担保贷款没有上限的规定,但通常是在法规确定的金额范围内。

一次性还款风险 指借款人在贷款到期日不能按时归还全部本金和利息的风险。导致风险产生的原因:(1)借款人不能在到期日前获得再融资;(2)不能出卖房产获得足够的资金还款。贷款人会要求延长贷款期限,故这种风险也称"延长风险"。

罚息 借款人在规定的日期未还款造成的逾期而交纳的罚金。贷款人可以将贷款延期,此时贷款人一般会修改原先的期限,在剩余的贷款期间,贷款人会提高利率,这个新的利率称为违约利息率。

贷款偿还覆盖比率 房产经营净收入与还本付息金额之比。一般用于分析贷款偿还能力。房产经营净收入等于房产租金收入减现金支出的经营费用(经重置准备金调整)。如果比例大于1,房产经营产生的现金流足以还本付息。比例越高,借款人用房产的现金流归还贷款的可能性越大。

提前还款罚金点数 在贷款合同中约定的不同年限提前还款必须交纳不同的罚金的条款。许多次级抵押贷款合同有此条款,目的是为那些希望以更优惠的条件重新贷款偿还次级贷款的借款人制造障碍。5-4-3-2-1是常见的提前还款罚金点数。其含义为,如果借款人在第一年就提前还款,须支付5%的罚金;第二年提前还款,支付4%的罚金,依此类推。许多次级抵押贷款包含如下的条款:在还款期头几年就清偿全部贷款的借款人必须交纳额外的费用。这为那些希望以更优惠的条件重新贷款以偿还次级贷款的借款人制造了新的障碍,因为次级贷款由于利率增加而使得月供更高。

项目贷款 指美国政府国民抵押贷款协会发行证券的基础贷款。是由联邦房屋局保险的多家庭房产贷款。政府国民抵押贷款协会基于这些贷款发行过手证券。该种证券可以由单个项目贷款支持,也可以由多个项目贷款支持。房利美(联邦国民抵押贷款协会)和房地美(联邦住宅贷款抵押公司)向经批准的贷款人购买多家庭房产贷款,之后可以把这些贷款保留在其资产组合中,也可以将其作为抵押品支持证券发行。

分期还款资产 指在贷款期内借款人周期性地按时支付本金和利息所对应的资产。支付本金的时间表称为还款时间表。如标准的住房抵押贷款、汽车贷款属于分期还款资产。

不分期还款资产 指在贷款期内借款人没有周期性还本付息的时间表,其周期性还款金额极少所对应的资产。如果周期性支付金额少于未偿还贷款余额所产生的利息,不足部分就加到未偿还贷款余额中;如果周期性支付金额多于未偿还贷款余额所产生的利息,超过部分就用于减少未偿还贷款余额。如信用卡应收款属于不分期还款资产。

偿还结构 指分期还款的状况。其对应的资产已经证券化。有两种情况:(1)分期还款的资产。在整个交易期内抵押品是固定的,即不需要加入新的资产,除了提前还款和违约的情况,抵押品的构成不变。因此,信托机构所收到的全部本金都支付给各债券类别的持有人。这种结构被称为自行偿还结构。(2)不分期还款资产。在一段时间内收到的所有本金都要用于购买新的抵押品,这段时间称为锁定期或循环期。所以,抵押品中会加入新的资产,这种结构被称为循环结构。锁定期之后的时期称为分期还款期,此时收到的本金分配给各债券类别的持有人。

提前还款锁定期 指通过合同安排,禁止在约定的期间内提前还款。该约定期间称为锁定期。锁定期从2年到10年不等。锁定期之后,提前还款的保护采取其

他方式,如提前还款罚金点数或收益率维持费。

联邦基金利率 指美国银行同业拆借市场的利率。最主要的为隔夜拆借利率。这种利率的变动能够敏感地反映银行之间资金的余缺,美联储瞄准并调节同业拆借利率能直接影响商业银行的资金成本,并且将同业拆借市场的资金余缺传递给工商企业,进而影响消费、投资和国民经济。在联邦基金市场中最常被引用的利率是有效联邦基金利率。联邦储备公告将每日有效利率定义为:通过纽约经纪人交易的加权平均利率。

储蓄存款证 由美国储蓄贷款协会和储蓄银行发行的存款凭证。

大额贷款 指超过一致限额的贷款。其标准由联邦国民抵押贷款协会(房利美)和联邦住宅抵押贷款公司(房地美)设定。对于贷款提供者而言,大额贷款风险较高,因此其利率也较高。这些贷款有贷款余额限制。一户至四户家庭的住宅的最高贷款金额每年根据联邦住房金融局公布的平均住房价格(包括新建和原有住房)变化率而变动。这些贷款限额被称为一致限额。

管道风险 指与发放住房抵押贷款有关的风险。包括价格风险与交易中断风险。前者指,如果市场上的抵押贷款利率上涨,就会对在进行中的贷款的价值发生负面的影响。后者指,申请人或者收到了承诺函的任何人最后决定不完成交易,即不向抵押贷款的发起人借款购买住房。

外汇市场

外汇市场 指经营外币和以外币计价的票据等有价证券买卖的市场。是金融市场的主要组成部分。外汇市场的概念有动态和静态之分。动态外汇,是指把一国货币兑换成为另一国货币以清偿国际间债务的金融活动。从这个意义上来说,动态外汇等同于国际结算。静态外汇分为广义和狭义。广义的外汇指外国外汇管理法令所称的外汇,泛指一切对外金融资产。

伦敦银行同业拆借利率 指欧洲货币市场上,银行同业之间的短期资金借贷利率。同业拆借有两个利率:拆进利率,表示银行愿意借款的利率;拆出利率,表示银行愿意贷款的利率。同一家银行的拆进和拆出利率相比较,拆进利率永远小于拆出利率,其差额就是银行的得益。该利率现已成为国际金融市场中大多数浮动利率的基础利率,以银行从市场上筹集资金进行转贷的融资成本。贷款协议中议定的伦敦银行同业拆借利率,通常是几家指定的参考银行在规定的时间(一般是伦敦时间上午11:00)报价的平均利率。

国际储备 指各国政府为了弥补国际收支赤字,保持汇率稳定,以及应付其他紧急支付的需要而持有的国际间普遍接受的所有流动资产的总称。主要由四种形式的资产构成:(1)外汇储备,即一国货币当局持有的以国际货币表示的流动资产,主要采取国外银行存款和外国政府债券等形式。(2)黄金储备,即一国货币当局持有的货币性黄金。在国际金本位制度下,黄金储备是国际储备的典型形式。(3)特别提款权,即国际货币基金于1969年创设的一种账面资产,并按一定比例分配给会员国,用于会员国政府之间的国际结算,并允许会员国用它换取可兑换货币进行国际支付。(4)国际货币基金组织的储备头寸。

外汇风险 指以外币表示的资产(债权、权益)与负债(债务、义务)因未预料的外汇汇率的变动而引起的价值的增加或减少的可能性,主要指汇率变化的风险。汇率是指两个国家之间的货币比价关系,它受到两个国家经济发展水平的影响,其中两国生产能力之比、货币供给量之比、

通胀之比、利率水平之比以及两国贸易余额的影响，这些因素变化都会引起汇率的变化，从而产生外汇风险。如果是浮动汇率的国家，外汇市场交易变动也会引起汇率的变化，致使外币计价的资产产生波动。外汇风险除了经济上的因素之外，还有来自不同国家的政治与自然的条件的变化等。

欧洲美元存单 美国境外银行发行的，以美元为面值的一种可转让定期存单。在欧洲美元的存款中，欧洲美元存单通常是特指有固定存款期限的大额美元存单，其存款期限一般为3个月或6个月。存款者主要是各种大公司、各国中央银行、经纪公司和个人。吸收存款的银行再对需要美元资金的公司、政府和其他银行提供贷款。其中大宗需求主要是欧洲各家银行之间的借贷活动。欧洲美元存单由美国境外银行(外国银行和美国银行在外的分支机构)发行。欧洲美元存单的中心在伦敦，但欧洲美元存单的发行范围不仅仅限于欧洲。与国内存单相比，发行银行的发行成本更低，既不需要提取存款准备金，也无需交纳存款保险费。同时，由于美国银行在欧洲美元市场为国内放款筹资可以不受美国银行条例的限制，因而存单数量增加迅速，是欧洲货币市场上一种重要的融资工具。欧洲美元存单最早出现于1966年。美国大银行过去曾是欧洲存单的主要发行者，1982年以来，日本银行逐渐成为欧洲存单的主要发行者。

欧洲货币市场 指非居民间以银行为中介在某种货币发行国国境之外从事该种货币借贷的市场。故亦称离岸金融市场。特点是：经营自由，资金规模庞大，资金周转极快，调度灵便，有独特的利率体系，其经营以银行间交易为主。欧洲货币市场使得国际金融市场的联系更加密切，促进了一些国家的经济发展，加速了国际贸易的发展，帮助一些国家解决了国际收支逆差问题。但是，欧洲货币市场也给世界经济带来了不可低估的不稳定性，经营欧洲货币业务的银行风险增大，影响各国金融政策的实施，加剧外汇证券市场的动荡，加剧国家的通货膨胀。

欧洲商业票据 银行或公司在国际货币市场上发行的一种计值货币为非本币的短期票据。其期限通常不超过几个月，常常折价发行，几乎都是通过交易商销售的。

欧洲货币贷款 泛指一国银行以其非所在国货币提供的贷款。可以以各种不同货币计值。如以美元计值的贷款称欧洲美元贷款，以日元计值的称欧洲日元贷款。作为离岸交易，欧洲货币贷款最大法律特点是不受贷款货币发行国的法律管制，而贷款银行的资金来源除了小部分是自有资金外，大部分是从其他银行拆借而来。这种在货币发行国国境外存款或者放款的货币叫做欧洲货币，由众多欧洲银行经营欧洲货币业务所形成的国际金融市场为“欧洲货币市场”。由于中长期贷款期限长、金额大，国际经济政治形势变动对其影响较为敏感，贷款银行存在的潜在风险也较大，因此欧洲市场中长期贷款与传统国际金融市场中长期贷款具有相同的特点：(1)签订较严密的文字的贷款协议；(2)政府担保；(3)联合贷放；(4)浮动利率。

欧洲中期票据 在欧洲市场上发行的中期票据。期限从9个月~10年不等，是在原有的欧洲短期票据基础上产生的欧洲票据最新形式。始于1987年。由主权发行者(即政府和政府机构)、非金融公司和金融机构发行。按照多种不同货币发行，绝大多数通过私募市场发行。

汇率 一国货币单位兑换他国货币单位的比率。即用一种货币表示的另一种货币的价格。影响汇率变动的因素主要包括：国际收支、通货膨胀、利率、经济增长率、财政赤字、外汇储备、投资者的心理预期等。汇率变动会对国内和国际经济

产生影响，包括对进出口、物价、通货膨胀、资本流动的影响；会对国际收支产生影响，包括对贸易收支、无形贸易收支、单方转移收入、官方储备的影响；会对国际金融市场产生影响。目前国际上主要有两种汇率制度，一是发达国家为主的浮动汇率制度，二是广大发展中国家的固定汇率制度。

汇率风险溢价 指外汇市场的风险补偿机制。即如果一个外汇投资项目面临的风险比较大，它相应地就需要较高的报酬率，风险与报酬成正比。外汇市场风险溢价是相对于无风险报酬而言的。

固定汇率 一国货币与另一国货币的兑换比率基本固定的汇率。固定汇率并非汇率完全固定不动，而是围绕一个相对固定的平价的上下限范围波动，该范围最高点叫“上限”，最低点叫“下限”。当汇价涨或跌到上限或下限时，政府的中央银行要采取措施，使汇率维持不变。在19世纪初到20世纪30年代的金本位制时期、第二次世界大战后到70年代初以美元为中心的国际货币体系，都实行固定汇率制。固定汇率优点：经济稳定发展，有利于国际贸易、国际信贷和国际投资的经济主体进行成本利润的核算，避免了汇率波动风险。缺点：汇率基本不能发挥调节国际收支的经济杠杆作用；为维护固定汇率制将破坏内部经济平衡，如一国国际收支逆差时，本币汇率将下跌，成为软币，为不使本币贬值，就需要采取紧缩性货币政策或财政政策，但这种政策会使国内经济增长受到抑制、失业增加；引起国际汇率制度的动荡和混乱。

浮动汇率 根据外汇市场供求关系而自由涨跌，货币当局不进行干涉的汇率。在浮动汇率下，官方汇率只起某种参考作用。由于汇率的变化是由市场的供求状况决定的，因此浮动汇率比固定汇率波动要频繁，而且波幅大。1973年固定汇率制瓦解后，西方国家普遍实行浮动汇率制。就浮动形式而言：政府对汇率波动不加干预，完全听任供求关系决定汇率，称为自由浮动或清洁浮动；政府为了维持汇率的稳定，或出于某种政治及经济目的，或多或少地对汇率的波动采取干预措施，称为管理浮动或肮脏浮动。

购买力平价 根据各国不同的价格水平计算出来的货币之间的等值系数。目的是能够对各国的国内生产总值进行合理比较，这种理论汇率与实际汇率可能有很大的差距。根据购买力平价，在对外贸易平衡的情况下，两国之间的汇率将会趋向于靠拢购买力平价。购买力平价分为绝对购买力平价和相对购买力平价。前者指本国货币与外国货币之间的均衡汇率等于本国与外国货币购买力或物价水平之间的比率；后者指不同国家的货币购买力之间的相对变化，是汇率变动的决定因素。

利率平价 指一种货币对另一种货币的升值（贬值）将被利率差异的变动所抵消。根据利率平价关系，投资者通过在远期外汇市场上的套期保值，不管在国内投资还是国外投资，都会实现同样的国内收益率。

直接报价 国际外汇市场上的一种标价方式，每单位外汇可兑换的本币数量。世界上绝大多数国家包括中国采用直接报价。这种标价方式用外国货币作计算标准。一般是1个单位或者100个单位的外币能够折合多少本国货币，本国货币的汇率就是多少。

间接报价 国际外汇市场上的一种标价方式，每单位本币可兑换的外汇数量。英国、美国、澳大利亚、新西兰等国采用间接报价。

即期汇率 亦称“现汇汇率”。指外汇买卖双方成交当天或两天以内进行交割时使用的汇率。在未来一定时期进行交割，事先由买卖双方签订合同，达成协议的汇率称“远期汇率”。即期汇率分买入

汇率和卖出汇率。买入汇率又称外汇买入价,指银行向客户买入外汇时所使用的汇率。卖出汇率又称外汇卖出价,是银行向客户卖出外汇时所使用的汇率。

远期汇率 见"即期汇率"。

即期外汇市场 亦称"现汇交易市场"。指从事即期外汇买卖的外汇市场。是高度专业化的市场,其核心成员是外汇银行,中介机构是外汇经纪人,辅助成员是公司、个人及中央银行。外汇银行随时为前来询价的银行、公司、个人和中央银行提供各类货币的汇价并承诺以此汇价与后者成交。即期外汇市场交易通常在当日或者两个营业日内交割,在成交后的第二个营业日内进行交割的有伦敦、纽约、巴黎等市场。在中国香港市场,港元兑换美元的交易在当天交割,港币兑换日元、新加坡元、澳元等在次日交割,除此之外的其他货币在第三天即成交后的第二个营业日交割。

三角套利 指利用交叉汇率定价错误进行的套利。套利使得实际交叉汇率与理论交叉汇率保持一致。在国际市场上,几乎所有的货币兑美元都有一个兑换率。两个非美国国家之间的理论汇率可以从它们与美元之间的汇率中推断出来,这种套算出来的汇率称为理论交叉汇率。在现实世界中,很少会出现根据交易商对美元汇率报价计算出的理论交叉汇率不同于交易商报出的实际交叉汇率的情况。如果差异大到足以与购买及出售货币的交易成本相比,就出现了无风险套利机会。

欧洲货币单位 欧洲共同体国家用于内部计价结算的一种货币单位。始于1979年3月13日。是欧洲货币体系的关键一环。由德国马克、法国法郎、英国英镑、意大利里拉等12种货币组成,每种货币在欧洲货币单位中所占的比重一般每5年调整一次,其币值根据这些权重和含量及各组成货币汇率用加权平均法逐日计算而得。欧洲货币单位的主要用途是:作为确定各成员国货币之间的固定比价和波动幅度的标准;作为共同体各机构经济往来的记账单位;作为成员国货币当局的储备资产。90年代以后,欧洲货币单位的使用范围逐步扩大,为实现欧洲货币联盟打下了良好的基础。1999年1月1日,欧洲货币单位以1比1的兑换汇率全部自动转换为欧元。

欧元 1992年为建立欧洲经济货币同盟,在《欧洲联盟条约》中所确定的一种货币。它要求成员国必须满足一定的条件才能加入欧元区,如加入国要求预算赤字不超过3%,负债率不超过国内生产总值的60%,通胀率与利率接近欧盟国家的平均水平,而且要得到参加国居民的同意。欧元是自罗马帝国以来欧洲货币改革最为重大的结果。欧元不仅仅使欧洲单一市场得以完善,欧元区国家间自由贸易更加方便,而且更是欧盟一体化进程的重要组成部分。欧元由欧洲中央银行和各欧元区国家的中央银行组成的欧洲中央银行系统负责管理。欧洲中央银行有独立制定货币政策的权力,欧元区国家的中央银行参与欧元纸币和欧元硬币的印刷、铸造与发行,并负责欧元区支付系统的运作。欧元的应用有潜在的问题,即每个国家不能单独调整货币政策。

国际收支 系统地记载在一定时期内经济主体与世界其他地方的交易的统计报表。交易内容包括:商品和劳务的买卖、物物交换、金融资产之间的交换、无偿的单向商品和劳务的转移、无偿的单向金融资产的转移。大部分交易在居民与非居民之间进行。国际收支既有私人部门交往的内容,也有政府部门交往的内容;既有基于经济目的而产生的各种交易,也包括因非经济动机而产生的交易。国际收支是经济分析的主要工具,一国的国际收支记录了该国与世界各国的经济金融往来的全部情况,反映了该国对外经济特

点及变动对国际金融的影响。因此,对国际收支平衡表进行认真全面的分析,对了解国内外经济状况,制定相应的措施具有极其重要的意义。

国际贸易结算 对两个不同国家之间的贸易往来发生的债权债务进行结算。需要通过银行办理两国间外汇收付业务,是建立在商品交易货物与外汇两清基础上的结算,故又称有形贸易结算。国际贸易有以下几种结算方式:(1)汇付,又称汇款,是最简单的国际贸易货款结算方式。采用汇付方式结算货款时,买方将货物发运给对方后,有关货运单据由卖方自行寄送买方,而买方则径自通过银行将货款交给卖方。(2)托收,由接到委托指示的银行处理金融单据和(或)商业单据以便取得承兑或者付款,或者凭承兑或者付款交出商业单据,或凭其他条件交出单据。(3)信用证,由一家银行依照客户的要求和指示或自身的名义,在符合信用证条款的条件下,凭规定单据,向第三者或其指定人付款,或承兑并付受益人出具的汇票;或授权另一家银行进行该项付款、或承兑并支付该汇票;或授权另一家银行议付。国际贸易错综复杂,由于交易双方在不同的地域、国家,所以更加增加了贸易结算的困难。不论采用哪种国际贸易结算方式,最基本前提是对贸易方的资信状况要了解清楚,只有双方有良好的信誉,才能促使贸易的顺利完成。在贸易结算方式的选择上,尽量规避风险比较大的方式,积极采用保险或者多重结算方式抵消风险,一旦采用某种结算方式,要尽可能地考虑到风险隐患并较早采取相应措施,保护自身利益。

开放经济 在经济学意义上是指一国与国外有着经济往来,本国经济与外国经济之间存在着密切的关系。开放经济有三个层次:(1)产品市场开放,即存在产品贸易的进出口;(2)资本市场开放,即允许资本可以自由流动;(3)要素市场开放,特别是劳动力要素可以自由流动。要素市场开放的国家比较少,特别是发达国家,这一市场是被禁止的,以保护本国国民的就业。

权益市场

权益市场 指对公司权益进行发行与交易的场所。有时也将权益市场中发行的市场称初级市场或一级市场,交易的市场称二级市场。交易既可以在场内(交易所)进行,也可以在场外进行(也称柜台交易市场)。权益市场常常直接称为股票市场,它是市场经济中最为关键的市场之一。

代理问题 指当企业的所有权与经营权分离时,所有者(股东)与经营者之间产生委托与代理的关系问题。即股东委托经营者来管理公司,经营者代理股东来负责公司的日常经营。由于股东与经营者在拥有信息或获得信息方面是不对称的,产生代理问题。代理问题的产生是由于股东与经营者的目标并不一致,股东追求长期利益最大化,经营者追求任期利益最大化。由于管理者具有公司经营信息方面的优势,他们可能按照自己的利益行动从而造成对股东的不利。特别是在缺少信息披露规则条件下,股东对公司了解的局限性会使代理人按其意愿行事。代理问题还涉及如下两个方面,一是外部股东与内部股东之间的代理问题,特别是当内部股东又是管理者时,这个问题就出现了。二是股东与债权人之间的代理问题。重视代理问题是为防止一方利用信息优势对另一方的利益进行侵吞。解决代理问题,除了加强对信息优势一方的监督外,更强调从合约的角度,激励与约束代理人的行为,目的是降低代理成本,提高公司价值。

信息不对称 由于公司内部和外部人员及其他们之间对公司实际经营状况了

解的程度不同,得到的信息量不同,或得到相同信息的时间不同而产生的问题。这种信息不对称会造成对公司价值的不同判断。在公司层面上,有几种情况:一是经营者与股东之间的信息不对称;二是股东与外部债权人之间的信息不对称;三是大股东与小股东之间的信息不对称。从市场层面上来说,信息不对称市场指各个市场参与者所掌握的信息成不均匀分布,或市场中存在的各种非对称信息的集合体。信息不对称市场的基本形式:买主与卖主之间的信息不对称;买主与买主之间的信息不对称;卖主与卖主之间的信息不对称。消除信息不对称的关键是完善信息披露制度。

激励补偿费 依据业绩支付的报酬。业绩一般与一些标杆指数挂钩。在对冲基金管理中,为了激励管理团队取得好的业绩,通常激励由两部分构成,第一是基于所管理资产的总值的固定费用;第二是取得投资收益分成。激励补偿费就是指第二部分。目前国内许多私募股权基金采用这一方法以实现激励目的。

业绩激励管理费 指在资产管理行业采用的不同类型的业绩激励费用结构。有不同形式:完全按照业绩提取管理费;按照管理资产总值和业绩综合考虑提取管理费,如资产管理公司的收益是管理资产总市值的80个基点再加上资产收益的20%。决定业绩激励费用的标准有:以正的收益为基础;以超过客户指定的最低收益率以上的超额收益为基础;以超过客户指定的某种基准(通常是某种资产组合指数)以上的超额收益为基础。

权益工具 公司融资过程中形成的一种股权工具。在公司扣除债务后的资产中拥有剩余索取权的合约。如果该合约条款中没有包括交付现金或其他金融资产给其他单位的合同义务;没有包括在潜在不利条件下与其他单位交换金融资产或金融负债的合同义务,则该工具属于权益工具。权益工具的发行人有义务根据公司的盈利状况向资产的持有者支付红利。权益工具发行的形式有公开募集和私募。前者需要具备特定交易市场的条件,如财务状况、公司治理、产业前景等,需要专业机构来帮助实施。后者是对特定人员或机构发行,不需要向社会公开有关的信息。

对冲基金 利用金融衍生工具采取多种以盈利为目的投资策略的基金组织。对冲基金英文的含义为"风险对冲过的基金",起源于20世纪50年代初的美国。当时的操作宗旨在于利用期货、期权等金融衍生产品以及对相关联的不同股票进行买空卖空、风险对冲的操作,在一定程度上规避和化解投资风险。80年代后,随着金融自由化的发展,对冲基金进入了快速发展的阶段。对冲基金的特点:(1)投资活动的复杂性。(2)投资效应的高杠杆性。(3)筹资方式的私募性。(4)操作的隐蔽性和灵活性。

市场导向型对冲基金 对冲基金一种类型。是存在市场风险即系统性风险的基金。系统风险无法消除,因此这类对冲基金"爱憎分明",通过做多看多的股票、做空看空的股票,来实现资本增值。投资策略主要是选择时机并通过股票做多与做空组合来达到收益的目的。

机会主义型对冲基金 对冲基金一种类型。是对冲基金中使用范围最广泛的一种。基金管理人一般投资于特殊的股票或债券,或者投资于分散化的组合。这一类型的对冲基金包括两种:全球宏观对冲基金和基金中基金。全球宏观对冲基金根据对全球宏观经济的预测,可以投资于任何市场。对冲基金经理运用这种策略获得收益有两个著名的例子。第一个是基于对1992年英国宏观经济的判断,认为英镑会贬值,结果英镑最终贬值。第二个是1997年国际宏观经济表明泰铢被高估,将贬值,最终投资成功,泰铢贬值。

公司重组型对冲基金 对冲基金一种类型。投资于受到重大公司事件影响的证券的投资组合。这些事件包括:兼并、收购或者破产。可分为三种:(1)投资于已经破产或者有很大可能性要破产的公司的证券。这些证券被称为濒临破产的证券,价值可能被低估,从而可以在破产程序中获得利益。(2)兼并套利,理由是,目标公司股票的市场交易价格一般低于兼并公司的要约收购价格,如果购入目标公司的股票而且这个兼并最终成功,对冲基金就可以获得市场交易价格和收购价格之间的差额。风险是,如果兼并最终没有成功,那么目标公司的股价一般会下跌。(3)其他影响公司价值的事件,如收购、重组、资产减值、股票回购以及发放特殊股利。

收敛交易型对冲基金 对冲基金的一种类型。指基金管理者采取的交易策略可能使价格或者收益率的偏差回到或者收敛到历史的均衡关系上的基金。通过寻找定价偏差机会获取收益的风险在于价格或者收益率可能不会朝预期的方向变化。因此,基金管理者自认为是低风险的交易策略往往很可能是有风险的套利策略。

12b-1 费用 1980 年美国证券交易委员会通过的一项基金固定年费条款。即涵盖销售成本、不确定的代理人补偿费和发起人营销和广告费在内的 12b-1 费用条款。该费用主要用于补偿财务顾问或销售机构在基金宣传,打印、发送招募说明书,打印、发送传单等方面的花费。基金的管理机构必须在基金发行时就参与 12b-1 计划,并最终需要董事会批准同意才能进行相关支付。根据规定,该费用的年度费用总额不能超过基金资产的 1%,用以补偿销售专业人员提供服务或维护股东账户的服务费最高不能超过基金资产的 0.25%,剩余的 0.75% 可由基金公司用作营销费用。该费用条款的合理之处是激励销售代理人在收到基于交易的费用之后,仍继续为投资者账户服务,因此,12b-1 费用条款与批发销售基金相适应,但不适用与直接销售即无费用的基金。

基金销售费用 共同基金认购(申购)时产生的费用。开放式基金申购费的收取方式有两种:前端费用和后端费用。前端费用是在基金认购时收取的费用,后端费用是在购买开放式基金时并不支付申购费,等到基金出售或赎回时才收取的费用。后端费用的设计目的是为了鼓励投资者能够长期持有基金,因此,后端费用的费率一般会随着持有基金时间的增长而递减。某些基金甚至规定如果在持有基金超过一定期限后才卖出,后端费用可以完全免除。由于销售费用是在赎回时收取的且费用率因赎回期长短变化而具有不确定性,因此后端费用又称待定递延销售费用。

后端费用 见"基金销售费用"。

申购和赎回单位 亦称"创设单位"。指投资者进行交易所交易基金(ETF)实际申购和赎回申报的基本单位。每只 ETF 的最小申购和赎回单位不同,其大小的确定主要取决于目标指数成分股构成与基金跟踪误差控制目标的设定,但相对 ETF 的交易单位而言普遍较大,只有机构投资者以及资产规模较大的个人投资者才能参与 ETF 的实物申购与赎回。拥有许可权的投资者可向 ETF 发行人提供一篮子股票换取 ETF 发行人的基金份额认购新的 ETF 份额,或把 ETF 份额交给 ETF 发行人赎回一篮子股票。这类转换不存在成本或税收效应,这是 ETF 优于共同基金的主要优势之一。而且,这种类别转换的申购和赎回构成使得 ETF 的市场价格与资产净值相近,否则就存在投资者可获利的套利机会,而套利活动反过来促使 ETF 的市场价格与资产净值靠拢。

封闭式基金 指基金的发起人在设立基金时,限定了基金单位的发行总额,筹

足总额后，基金即宣告成立，并进行封闭，在一定时期内不再接受新的投资的基金。基金发起设立时，投资者可以向基金管理公司或销售机构认购；基金上市交易时，投资者可委托券商在证券交易所按市价买卖。封闭式基金因在交易所上市，其买卖价格受市场供求关系影响较大。当市场供小于求时，基金单位买卖价格可能高于每份基金单位资产净值，这时投资者拥有的基金资产就会增加；当市场供大于求时，基金价格可能低于每份基金单位资产净值。封闭式基金有明确的存续期限，在此期限内已发行的基金单位不能被赎回。虽然特殊情况下此类基金可进行扩募，但扩募应具备严格的法定条件。因此，在正常情况下，基金规模是固定不变的。由于封闭式基金不能随时被赎回，其募集得到的资金可全部用于投资，这样基金管理公司便可据以制定长期的投资策略，取得长期经营绩效。封闭式基金到期后的处理方式：(1)清盘，即按基金净值扣除一定费用后退还给投资者；(2)转为开放式基金，即“封转开”；(3)延长到期期限，这种方式很少应用。

交易所交易基金 英语缩写 ETF(Exchange-Traded Funds)。亦称“交易所交易组合”。指可以在交易所交易的基金。从法律结构上说属于开放式基金，但主要是在二级市场上以竞价方式交易，通常不准许现金申购和赎回，而是以一篮子股票来创设和赎回基金单位。ETF 管理的资产是一篮子股票组合，这一组合中的股票种类与某一特定指数包含的成分股票相同，每只股票的数量与该指数的成分股构成比例一致，其交易价格取决于一篮子股票的价值，即“单位基金资产净值”。ETF 通过分散投资，降低了投资风险，并且结合了封闭式与开放式基金的优点，为普通投资者提供了一个当天套利的机会。此外，ETF 还具有税收方面的优势。投资 ETF 的风险包括：市场风险、追踪误差风险等。

投资顾问费 补偿投资顾问管理基金组合收取的费用。该费用因基金类别，尤其是基金管理的难度不同而不同，如果投资顾问公司不是基金发起的公司，那么所收取的投资顾问费由基金发起人部分或全部转交给投资顾问公司，此时基金经理称作次建议者。

生命周期基金 根据基金目标持有人的年龄不断调整投资组合的一种证券投资基金。可分为目标日期型基金和目标风险型基金。共同特点是通过单一简便的投资方式提供多元化的专业投资组合，满足投资者生命中不同阶段的需求，实现投资者的目标。不同点：目标风险型基金在成立时，便预先设定了不同预期风险收益水平，基金名称也多以“成长”、“稳健”、“保守”加以命名。成长型基金，投资在高风险性资产的比重较高；保守型基金以投资低风险资产为主。投资人可依自己的风险承受度，选择成长型、稳健型或保守型基金投资。目标日期型基金初始时，投资在高风险性资产的比重较高，而随着目标日期的临近，则逐渐增加低风险性资产的比重，到达目标日期后，主要投资于固定收益类资产，存续一段时间后往往并入货币市场基金。

不收费基金 指不收取销售费用或佣金的共同基金。但一般会收取少量的赎回费用，防止经常性的赎回。通常采取直销的方式。

收费基金 指收取销售费用或佣金的共同基金。基金投资者支付这一费用，用于补偿销售中介在为投资者选择合适的基金时付出的努力。大多数基金都是收费基金，许多原来仅采用直销方式的基金越来越多地依赖第三方和中介销售，从而从不收费基金转向收费基金。

开放式基金 亦称“共同基金”。指基金发起人在设立基金时，基金份额总规模不固定，可视投资者的需求，随时向投资者出售基金份额，并可应投资者要求赎回

发行在外的基金份额的基金。投资者既可以通过基金销售机构购买基金使基金资产和规模由此相应增加,也可以将所持有的基金份额卖给基金并收回现金使得基金资产和规模相应减少。开放式基金包括一般开放式基金和特殊的开放式基金。特殊的开放式基金也称"上市型开放式基金",在发行结束后,投资者既可以在指定网点申购与赎回基金份额,也可以在交易所买卖该基金。开放式基金已成为国际基金市场的主流品种,美国、英国、中国香港和台湾的基金市场中90%以上是开放式基金。

共同基金 即"开放式基金"。

优先认股权发放 公司增发新股时,赋予现有股东以低于市场价的价格购买一定比例的新股的权利。此新股购买价格称为认购价格。认股权发放可以保证现有股东维持其在公司中权益股份比例。具体做法是:给每个股东一份证书,写明有权购买新股的数量,数量多少根据股东现有股数乘以规定比例求得。股东可以行使该权利,也可转让给他人。

股利 指股份公司按发行的股份分配给股东的利润。其发放一般是在期末结算后,在股东大会通过结算方案和利润分配方案之后进行,也有些公司的股利一年派发两次。股利发放的主要形式有现金股利、股票股利、财产股利和建业股利。现金股利亦称派现,是股份公司以货币形式发放给股东的股利。股票股利亦称送红股,指股份公司以增发本公司股票的方式来代替现金向股东派息,通常是按股票的比例分发给股东。股东得到的股票股利,实际上是向公司增加投资,新建或正在扩展中的公司,往往会借助于分派股票股利而少发现金股利。财产股利是股份公司以实物或有价证券的形式向股东发放的股利。建业股利是公司以筹集到的资金作为投资盈利分发给股东的股利。这种情况多发生在那些建设周期长、资金周转缓慢、风险大的公司。因为建设时间长,一时不能赢利,但又要保证股利的发放以吸引投资者。向普通股股东支付股利并非公司的法定责任,通常,相对年轻的高成长公司不支付股利,公司成熟以后开始支付股利。对股利的征税分为经常性收入和合格股利。合格股利指符合特定条件的普通股利,采取税率较低的长期资本利得税率,从而享受优惠税率。

合格股利 见"股利"。

证券投资分析 指投资者为获取盈利而在投资前对各种证券的风险性、流动性和收益性等进行的比较分析。通过这种比较分析,投资者可制定最合适的证券投资组合计划,以达到预定的投资目的。

基本面证券分析 以判断金融市场未来走势为目标,对经济和政治数据的透彻分析。需要对宏观经济层面、公司主营业务所处行业、公司业务同行业竞争水平和公司内部管理水平包括对管理层的考察等诸多方面进行分析。数据在这里充当了最大的分析依据,但往往不能以数据来做最终的投资决策。基本面分析并没有定式,不同的方法分析的侧重面也不同,从而造成对同一只股票完全不同的分析结果。

冲击成本 指股票交易执行中的一种成本。通过交易引起供求的不平衡导致的市场价格变化来衡量,是实际可见的现金成本。冲击成本是市场流动性的一个很好的衡量方式,相比买卖价差能够更好地反映交易执行成本。交易产生的市场冲击或价格冲击可以被看做是实际交易价格对假设没有这个交易的"无扰动价格"的偏离;尽管买卖价差有一定信息含量,但它无法反映在大额交易中价格沿交易方向运动这个事实。大额是指超出做市商在所报的出价和要价上愿意交易的数量,即大额交易的买入指令会推高价格而卖出指令会压低价格。

可调利率优先股 指不支付固定股利,股利与国债利率相挂钩的金融产品。通

常由公共事业公司或大型商业银行发行。1982年由大通曼哈顿银行首创。可调利率优先股的股利率每季度根据国债收益率曲线上三个点中的最高点加一个事先决定的利差设定,称为股利重设利差。绝大多数可调利率优先股是永久的,其股利率有上限和下限。因为可调利率优先股通常不是可回售的,如果发行后市场要求反映发行者信用风险的利差大于其股利重设利差,它可能以低于面值的价格交易。可调利率优先股与普通优先股的区别在于前者的利率是按一定的标准根据市场的变动调整,特点是能保证投资者在市场利率变化中获得长、中、短期三种金融资产内最高的利率报酬。将利率期限结构变动的风险转移给了发行人。由于其利率的可调性,市价波动比普通优先股小,起到了减少利率波动风险的作用。

永久优先股 没有固定到期日且不能由持有者赎回的优先股。常见的形式是永久非累积优先股,其股息当年结清,不能累积发放,具有债券和普通股的双重特点:一方面,通常只支付优先股固定股息;另一方面,没有定期支付股息和到期偿还本金的义务。

市值 指公司普通股的总价值。等于每股价格乘以流通在外的普通股数量。股票的市场价格是由市场决定的。股票的面值和市值往往是不一致的。股票价格可以高于面值,也可以低于面值,但股票第一次发行的价格一般不低于面值。股票价格主要取决于预期股息的多少,银行利息率的高低,及股票市场的供求关系。股票市场是波动的市场,股票市场价格亦是不断波动的。

固定收益证券

固定收益证券 亦称"债务证券"。指证券持有人可以在特定的时间内取得固定的收益并预先知道取得收益的数量和时间的证券。如固定利率债券、优先股股票等。是一大类重要金融工具的总称,其主要代表是国债、公司债券、资产抵押证券等。固定收益证券包含了违约风险、利率风险、流动性风险、税收风险和购买力风险。各类风险的回避是固定收益证券被不断创新的根本原因。固定收益证券能提供固定数额或根据固定公式计算出现金流。如,公司债券的发行人将承诺每年向债券持有人支付一笔固定数额的利息。固定收益证券的投资收益与债券发行人的财务状况相关程度最低。固定收益证券货币市场中交易的是短期的、高流动性的、风险极低的证券,包括美国联邦国库券及银行大额存单;固定收益证券资本市场中交易的是长期债券,如美国联邦债券以及由联邦机构、州、市、公司等发行的长期债券,这些债券有的非常安全,只有极小的违约风险(如联邦债券),有的则相对风险较大(如高收益债券)。

债务工具 指金融工具中会形成债权债务的一类工具。如各种债券、银行对企业的信贷、商业票据等。属于固定收益证券。其持有者的要求权是获得固定的支付,它具有具体的支付条款,如期限、利息、息票率等。按时间划分,有短期债务工具与长期债务工具,前者为一年以内的,后者是超过一年的。按发行主体划分,分为公债与企业债,前者是由政府及其有关机构发行的,后者是由公司发行的。由于公司的风险特性与政府不同,因此同样期限的企业债收益率高于政府发行的公债。企业债有不同的还款形式,可以附加一些选择权,如可转换债券、可赎回债券。

到期期限 指持有一种金融工具剩余的年限。对债券而言,到期期限是指发行人承诺债务条件的年限。期限越长,收益率越高,反之亦然。

可转换性 某些资产具有可转换成其

他资产的特征。有两种情况：一是转换发生在同一类别的资产之间，如，一种债券被转换成另一种债券；二是转换发生在不同类别的资产之间，如，公司可转债是可在特定时间、按特定条件转换为股票的债券，优先股转换成普通股。转换发生的时间、成本和条件必须在可转换债券发行时的发行文件中规定。

息票率 指债券的年利率，相当于债券面值的某个百分比。该利率有三种情况：(1)固定利率，即在债券的整个年期内息率均固定，如，外汇基金债券；(2)浮动利率，即息率是定期厘定，方法是根据某个参考利率，如，香港银行同业拆息或伦敦银行同业拆息加某个差幅；(3)零息率。债券的到期时间决定了债券的投资者取得未来现金流的时间，息票率决定了未来现金流的大小。在其他属性不变的条件下，债券的息票率越低，债券价格随预期收益率波动的幅度越大。即对于给定的收益率变动幅度，债券的息票率与债券价格的波动成反比。

违约风险溢价 指债券发行者在规定时间内不能支付利息和本金的风险所对应的收益补偿。债券信用等级越高，违约风险越小；债券信用等级越低，违约风险越大。公司债券或多或少都存在违约风险，政府债券通常被认为是没有违约风险的。

可赎回债券 亦称“可买回债券”。发行人有权在特定的时间按照某个价格强制从债券持有人手中将其赎回的债券。可视为是债券与看涨期权的结合体。在市场利率跌至比可赎回债券的票面利率低得多的时候，债务人如果认为将债券赎回并且按照较低的利率重新发行债券，比按现有的债券票面利率继续支付利息要合算，就会将其赎回。可赎回条款通常在债券发行几年之后才开始生效。赎回价格一开始可能高于债券面值，随着时间推移，逐渐与债券面值重合。但也可以一开始就与面值相等。债券发行人有时仅赎回一部分发行在外的债券。决定赎回债券方法：一是计算机随机抽取债券的编号；二是所有的债券的面值按一定比例被赎回。

不可提前赎回债券 指只能在债券期限到期时还本，不能提前偿还本金予以收回的债券。

可回售债券 亦称“卖回债券”。给予投资者以事先规定的价格将债券提前卖还给发行人的权利。一般出现在利率上升、债券价格下降的时候。投资者持有的回售权是在标的价格下跌时出售标的资产的权利，所以它是看跌期权。在存在回售条款的情况下，投资者有权根据设定的价格出售债券，这将限制投资者因为利率上升而遭受的损失。

零息票债券 指不支付利息的债券，通常在到期日按面值支付给债券持有人。投资者通过以债券面值的折扣价买入来获利。面值与零息票债券价格之差相当于投资者持有债券期间获得的利息。这类债券可以在发行时加入折扣，或由一家银行除去息票，然后包装成为零息票债券发行。常见的零息票债券如美国的短期国债，以及交易商将普通的长期债券的利息和本金进行拆分而得到的多个零息票债券。多个零息票债券也可以组合成与普通的长期债券相同的现金流。

可转换债券 指债券持有人可按照发行时约定的价格将债券转换成公司的普通股票。如果债券持有人不想转换，则可以继续持有债券，直到偿还期满时收取本金和利息，或者在流通市场出售变现。如果持有人看好发债公司股票增值潜力，在宽限期之后可以行使转换权，按照预定转换价格将债券转换成为股票，发债公司不得拒绝。该债券利率一般低于普通公司债券利率，企业发行可转换债券可以降低筹资成本。可转换债券持有人还享有在一定条件下将债券回售给发行人的权利，

发行人在一定条件下拥有强制赎回债券的权利。

可交换债券 指上市公司股份的持有者通过抵押其持有的股票给托管机构进而发行的公司债券。该债券的持有人在将来的某个时期内,能按照债券发行时约定的条件用持有的债券换取发债人抵押的上市公司股权。可交换债券是一种内嵌期权的金融衍生品,严格地说是可转换债券的一种。可交换债券和其转股标的分别属于不同的发行人,可交换债券的发行人为控股母公司,转股标的的发行人为上市子公司。可交换债券的标的为母公司所持有的子公司股票,为存量股,发行可交换债券一般并不增加其上市子公司的总股本,但在转股后会降低母公司对子公司的持股比例。可交换债券给筹资者提供了低成本的融资工具。由于可交换债券给投资者转换股票的权利,其利率水平比同期限、同等信用评级的一般债券低。因此即使可交换债券的转换不成功,其发行人的还债成本也不高,对上市子公司也无影响。

内含选择权 指债券发行中包含的一种或数种期权,且这种期权和债券是无法分割的。例如,可赎回债券内嵌了一个赎回权。可回售债券内嵌了一个回售权。

市场间利差 指相同期限的不同债券品种的不同的收益率水平的差额。

市场内利差 指同一类型债券市场中相同期限债券收益率水平的差额。

资本边际生产率 指当劳动量不变而资本相继增加时,每增加一个单位资本所生产的产量或价值依次递减,最后增加一个单位资本所生产的产量或价值,它决定资本利息的高低。

期限 "债券的到期期限"的简称。指债务停止存续之日,同时也是发行人支付所欠金额赎回债券之日。有的债券发行条款允许发行人或债券持有人改变债券到期年限。

期限利差 亦称"收益率曲线利差"。指不同到期期限债券之间的利差。

收益率曲线利差 即"期限利差"。

市政债券 亦称"市政证券"。指美国州、市、县、镇等政治实体的分支机构、国家领地、以及它们的授权机构或代理机构所发行的证券。分为两类:(1)一般责任债券,由州、市、县或镇(政府)发行,以发行者的税收能力为后盾(以一种或几种方式的税收),其信用来自发行者的税收能力,违约情况极为罕见,本金和利息都能定期足额及时支付,故也称"信息与信誉完备债券"(与"金边债券"相似)。这种债券以发行人(有关地方政府)的一种或几种方式的税收作为偿债资金,与各级政府的财政收入预算联系在一起,因此这些债券应该称为地方政府债券。(2)收益债券,由为了建造某一基础设施依法成立的代理机构、委员会和授权机构发行,其偿债资金来源于这些设施有偿使用带来的收益,故名。收益债券是地方政府的代理机构或授权机构发行,其偿还资金来源于投资项目的收益,与地方政府的预算没有直接或间接关系,地方政府也不为此类债券的偿还进行担保。

非当期发行国库券 指比新发行债券早发行一段时间的国库券。其流动性不如最新发行国库券,因而收益率要比同等的新发行国库券高。每天,美国财政部会基于最新发行和已发行国库券来计算国库券收益率。

新发行国库券 亦称"当期附息债券"。指新近通过竞价发行的各种到期年限的国库券。

回售条款 债券发行文件上的条款。赋予债券持有人在指定的日期将债券以面值出售给发行人的权利。对投资者有利,因为如果发行后利率上升使得债券价格低于面值,投资者可以要求发行人以面值赎回债券。

利率的流动性偏好理论 凯恩斯提出

的从货币供给和公众持有货币的总需求之间的关系分析利率的均衡水平的理论。认为,利率是纯粹的货币现象,是由货币的供求关系所决定。导致货币需求曲线移动的因素主要有两个,即收入与价格水平。收入增长引起更多的价值储藏,并购买更多的商品,物价的高低通过实际收入的变化影响人们的货币需求。货币供给完全为货币当局所控制,货币供给曲线表现为一条垂线,货币供给增加,货币供给曲线向右移动,反之,货币供给曲线向左移动。上述所有因素的变动都将引起货币供给和需求曲线的移动,进而引起均衡利率的波动。如果利率下降到一定程度时,货币的需求将趋于无穷大。因为此时的债券价格几乎达到了最高点,只要利率小有回升,债券价格就会下跌,债券购买就会有亏损的极大风险。因此,这时不管中央银行的货币供给有多大,人们都将持有货币,而不买进债券,债券价格不会上升,利率也不会下降。这就是凯恩斯的"流动性陷阱"。在这种情况下,扩张性货币政策对投资、就业和产出都没有影响。

利率的可贷资金理论 试图在利率决定问题上把货币因素和实质因素结合起来考虑,完善古典学派的储蓄投资理论和凯恩斯流动性偏好利率理论的理论。认为,在利率决定问题上,肯定储蓄和投资的交互作用是对的,但完全忽视货币因素是不当的,尤其在金融资产量相当庞大的今天。凯恩斯指出了货币因素对利率决定的影响是可取的,但完全否定实质性因素是错误的。该理论试图在古典利率理论的框架内,将货币供求变动等货币因素考虑进去,在利率决定问题上同时考虑货币因素和实质因素,以完善利率决定理论。利率是借贷资金的价格,借贷资金的价格取决于金融市场上的资金供求关系。

利率理论 解释收益率曲线形状的理论。主要有预期理论和市场分割理论。(1)预期理论。有多种形式:纯预期理论、流动性理论、期限偏好理论。三个理论都对短期远期利率的行为做了假定,并假设当前长期合约中的远期利率与市场对未来短期利率的预期有紧密的联系。区别在于:其他因素是否会影响远期利率,如果影响,那么影响的方式是什么。纯预期理论认为,远期利率唯一代表了对未来利率的预期。因此,给定时间点,一个完整的期限结构反映出市场对于未来短期利率的当前预期。流动性理论(又称期限结构的流动性理论)认为,如果长期利率高于预期的未来平均利率,且高出的溢价部分与到期期限正相关,那么投资者将愿意持有期限更长的债券,即远期利率应反映利率预期和流动性溢价(真实风险溢价),且期限越长溢价更高。期限偏好理论认为,收益率曲线的形状是由未来利率的预期和风险溢价共同决定的,斜率为正还是为负,都会引起市场参与者根据他们的期限偏好进行转变。根据该理论,收益率曲线可能向上倾斜、向下倾斜或呈水平、拱形。流动性理论和期限偏好理论有时被称为有偏差的预期理论。(2)市场分割理论。倡导者是卡伯特森(Culbertson),认为预期理论的假设条件在现实中是不成立的,因此也不存在预期形成的收益曲线;事实上整个金融市场是被不同期限的债券所分割开来的,而且不同期限的债券之间完全不能替代。认为,由于存在法律、偏好或其他因素的限制,投资者和债券的发行者都不能无成本地实现资金在不同期限的证券之间的自由转移。因此,证券市场并不是一个统一的无差别的市场,而是分别存在着短期市场、中期市场和长期市场。不同市场上的利率分别由各市场的供给和需求决定。当长期债券供给曲线与需求曲线的交点高于短期债券供给曲线与需求曲线的交点时,债券的收益率曲线向上倾斜;相反,当长期债券供给曲线与需求曲线的交点低于短期债券供给曲线与需求曲线的交点时,债券的收益率

曲线向下倾斜。

利率的期限结构 指某个时点不同期限的即期利率与到期期限的关系及变化规律。反映不同期限的资金供求关系，揭示市场利率的总体水平和变化方向，为投资者从事债券投资和政府有关部门加强债券管理提供可参考的依据。由于零息票债券的到期收益率等于相同期限的市场即期利率，从对应关系上来说，任何时刻的利率期限结构是利率水平和期限相联系的函数。因此，利率期限结构，即零息票债券的到期收益率与期限的关系可以用一条曲线来表示，如水平线、向上倾斜和向下倾斜的曲线，甚至还可能出现更复杂的收益率曲线，即债券收益率曲线是上述部分或全部收益率曲线的组合。收益率曲线的变化本质上体现了债券的到期收益率与期限之间的关系，即债券的短期利率和长期利率表现的差异性。

凸性偏差 指当利率变化的基点较多时，国库券的价格随利率上升（下降）而下降（上升）的幅度并不相同。利率下降引起的国库券价格上升的幅度大于利率上升相同的基点引起的国库券价格下降的幅度。这种特性是由价格和收益率间的关系形状引起的，即债券的凸性。期限越长，债券的凸性越大。因此，长期国库券比短期国库券更有吸引力。投资者愿意为长期国库券支付更高的价格，接受低回报。这种对国库券收益率曲线的形状的影响称为凸性偏差。

远期利率 指隐含在给定的即期利率中从未来的某一时点到另一时点的利率水平。确定了收益率曲线后，所有的远期利率都可以根据收益率曲线上的即期利率求得，远期利率是和收益率曲线紧密相连的。在现代金融分析中，远期利率应用广泛。它们可以预示市场对未来利率走势的期望，是中央银行制定和执行货币政策的参考工具。在成熟市场中几乎所有利率衍生品的定价都依赖于远期利率。

收益率曲线 描述信用相同但到期期限不同债券的收益率之间的关系的曲线。是分析利率走势和进行市场定价的基本工具，进行投资的重要依据。国债在市场上自由交易时，不同期限及其对应的不同收益率，形成了债券市场的“基准利率曲线”。市场因此而有了合理定价的基础，其他债券和各种金融资产均在这个曲线基础上，考虑风险溢价后确定适宜的价格。收益率是指个别项目的投资收益率，利率是所有投资收益的一般水平，在大多数情况下，收益率等于利率，但也往往会发生收益率与利率的背离，这就导致资本流入或留出某个领域或某个时间，从而使收益率向利率靠拢。债券收益率在期限中的走势未必均匀，有可能形成向上倾斜、水平、向下倾斜（倒置）三种收益率曲线。(1)向上倾斜收益率曲线，说明期限越长收益率越高，以反映投资风险随年期拉长而升高的情形，称“斜率为正的收益率曲线”。斜率为正的收益率曲线为正常收益率曲线，即半年期和30年期的期差不大于300基点；期差大于300基点，为陡峭收益率曲线。(2)水平收益率曲线，说明期限不同的债券到期日收益率都相同，但现实情况并非如此，相反，期限不同的债券的收益率非常相近。(3)倒置的收益率曲线，从左向右下滑，说明短期收益率高于长期收益率。这可能是因为投资者预期通货膨胀率长期而言要下降，或是债券的供给将大幅减少。

再投资风险 指债券持有者在持有期得到的利息收入、到期时得到的本息、出售时得到的资本收益等，用它们来再投资所能实现的报酬可能会低于当初购买该债券的收益率。在利率走低时，债券价格上升，但再投资收益率就会降低，再投资的风险加大。当利率上升时，债券价格会下降，但是利息的再投资收益会上升。一般而言，期限较长的债券和息票率较高的债券的再投资风险相对较大。防范再投

资风险的措施是分散债券的期限，长短期配合。

即期利率 指债券票面所标明的利率或购买债券时所获得的折价收益与债券当前价格的比率。是某一给定时点上无息证券的到期收益率。购买政府发行的有息债券，在债券到期后，债券持有人可以获得连本带利的一次性支付，一次性所得收益与本金的比率为即期利率。购买政府发行的无息债券，投资者可以低于票面价值的价格获得，债券到期后，债券持有人可按票面价值获得一次性的支付，购入价格的折扣额与票面价值的比率为即期利率。

浮动利率证券 指证券的息票利率根据某个事先决定的参照利率的变化周期性地重新设定。浮动利率证券使得投资者购买的资产的收入流与他们某些具有浮动特性的负债现金流紧密地匹配。将公司从变动利率资产中的收入流与浮动利率负债紧密匹配是公司发行浮动利率证券最重要的因素，特别是银行、储蓄机构和金融公司等放贷者。发行者可以固定或锁定借入资金成本与贷出资金利率之间的利差。另一原因可能是为了避免未来某个时候市场接受能力不强所带来的不确定性。发行者可以按短期利率获得新的中长期资金，减少发行次数，从而避免相关的发行成本。

贴现债券 贴水发行的折现债券。债券券面上不附有息票，在票面上不规定利率，发行时按规定的折扣率，以低于债券面值的价格发行，到期按面值支付本息。从利息支付方式来看，贴现国债以低于面额的价格发行，可以看作是利息预付，因而又称利息预付债券、贴水债券。在国外，通常短期国库券都是贴现债券。购买贴现债券有利于投资者利用再投资效果增加资产运营的价值。(1)由于贴现债券是以较低的价格购买高面额的债券，以及预先付息的原因，相比附息债券，投资者无形中节省了一部分投资，节省部分可以用来再投资，增加资产运营的价值。(2)即使存在收益率、期限相同的贴现债券和附息债券，在债券面额都是100元的情况下，受投资者资金额的限制，购买贴现债券也比较合算，因为少量资金拥有者也可进入市场，也能取得同样收益率。(3)利用短期贴现债券进行的抵押贷款成本比使用相同期限的附息债券要小。贴现债券一般都是短期的。中长期资金市场的利率走势较难判断，而贴现债券的收益是在发行时就固定的，如果做中长期的贴现债券，万一利率出现了意想不到的变化，对投资者或发行人都会产生不利的影响。

息票债券 贴水发行的折现债券。其券面上印有“息票”，作为按期(一般为半年)支付利息的凭据。债券持有人在债券到期期限内，可以定期凭债券上所附息票，向发行机构支取债券利息，发行人见票后即向持有人支付利息。

国库券 国家财政当局为弥补国库收支不平衡而发行的一种政府债券。国库券的债务人是国家，其还款保证是国家财政收入，因此几乎不存在信用违约风险，是金融市场风险最小的信用工具。西方国家国库券品种较多，一般可分为3个月、6个月、9个月、1年期四种，其面额起点各国不一。国库券采用不记名形式，无须经过背书就可以转让流通。国库券期限短、流动性强、安全性高，被视为零风险债券或“金边债券”。国库券特点：(1)国库券利率是市场利率变动情况的集中反映。国库券利率与商业票据、存款证等有密切的关系，国库券期货可为其他凭证在收益波动时提供套期保值。流动性强。国库券有广大的二级市场，易手方便，随时可以变现。(2)信誉高。国库券是政府的直接债务，对投资者来讲是风险最低的投资，众多投资者都把它作为最好的投资对象。(3)收益高。国库券的利率一般虽低于银行存款或其他债券，但由于利息可

免交所得税，故投资国库券可获得较高收益。

财政票据 亦称“中期国债”。国债的一种，原始期限在1～10年，按息票证券发行，每隔半年付一次息。

财政债券 亦称“长期国债”。国债的一种，原始期限超过10年，最常见的期限是30年，按息票债券发行，每隔半年付息一次。

主权债务评级 指评级机构对主权债务进行评级。主权债务是一国中央政府的债务。有两种评级方法，本币债务评级和外币债务评级。历史上不同货币标值的债务的违约频率不同，通常外币标值的债务的违约率较高，原因是，只要政府愿意提高税收和控制其国内金融系统，就能产生足够的本币满足偿还本币债务的支付。而外币标值的债务不同，一国政府必须购买外汇来支付外币债务的偿还，因而对汇率的控制力下降。因此，本币对某种外币汇率的显著下降会削弱一国政府对以该种外币标值的债务的偿还能力。

挂钩债 指息票率与通胀率挂钩的债券。有助于投资者防范通胀风险。挂钩债市场主要是主权债券，私人发行的挂钩债只占很小一部分。始于1780年马萨诸塞湾公司发行的通胀挂钩债。

截至收益率 指财政证券在拍卖的过程中被财政部接受的最高收益率。财政证券的拍卖以竞争性投标的方式进行。竞争性出价必须以收益率的方式提交。决定拍卖结果时，首先从将要拍卖的全部证券数量中扣除所有的非竞争性报价和非公众购买（比如联邦储备自己购买）的数量，剩下来的才授予竞争性投标者。这些投标按照从最低收益率投标到最高收益率投标排列。从最低收益率开始依次接受投标，直到配置给竞争性投标者的数量分配完毕。

剥离债券 指其息票支付和本金支付被经纪公司剥离成两个独立的部分，分别销售给投资者。将每次的息票支付，以及本金支付（称为主体）分离，并分别在这些支付的基础上出售证券的过程称为息票剥离。剥离债券使得投资者购买到不同期限的债券。美国政府剥离债券称为证券注册利息和本金分离交易（Separate Trading of Registered Interest and Principal of Securities，STRIPS），1985年2月由财政部推出，旨在推进特定财政证券的剥离。STRIPS包括财政票据、财政债券和财政通胀保护证券，其利息和本金部分分离以零息债券的形式在二级市场上（只能通过经纪人）出售（每单位面值为1 000美元）。STRIPS不支付利息，因此不存在再投资的任何利息风险，也就不存在再投资风险。

隔夜回购 指期限为1天的回购交易。超过1天的回购交易称“定期回购”。当企业或银行突然急需资金时，把自己拥有的证券在债券回购市场上融出，资金富余的投资者融入这些证券并提供资金。这种交易称为回购交易，是因为它要求将证券出售并在未来将其购回。出售和购回的价格都在协议中规定。购买（回购）的价格和出售价格之间的差就是这笔贷款的利息成本。

信用债券 亦称“无担保债券”。没有以指定的财产质押为保障，完全以公司的良好信誉而发行的债券。信用债券持有者对发行人所有未用于其他债务进行抵押的资产具有一般债权人的求偿权。同时，信用债券持有者对那些已抵押资产超出其保障债券所需要的部分也有求偿权。与有担保债券相比，信用债券的持有人承担的风险较大，因而往往要求较高的利率。

次级信用债券 对资产和收入的求偿权次序低于担保债券、信用债券及一般债权人的债券。所发行公司证券的类型决定了发行者的成本。对给定的公司，担保债券的成本低于信用债券，信用债券的成本低于次级信用债券。

延期付息结构 进行杠杆收购或资本重组的公司发行具有延期支付利息结构的债券。发行者可以在最初的3~7年内避免使用现金支付利息。延缓公司现金流紧张状况。延期付息债券有三种:(1)缓息债券。是最常见的类型。债券以深度折价出售,在一段初始期内不支付利息,通常是3~7年。因为在初始期内不支付利息,这些债券有时称为零息债券。(2)升息债券。支付利息,但初始期内息票率很低,以后上升到较高的息票率。(3)实物付息债券。发行者在息票支付日可以选择用现金或用同样的债券(具有同样息票率的债券,其面值等于应该支付的息票金额)进行支付。发行者享有选择权的时间从5~10年不等。

缓息债券 见"延期付息结构"。

升息债券 见"延期付息结构"。

实物付息债券 见"延期付息结构"。

双币种债券 以一种货币支付息票利息,另一种货币偿还本金的债券。投资者若对某特定币种持中性偏多的观点,却不愿因投资本金而陷入外汇风险,可购买双币种债券。这类投资工具以投资人的本国货币清偿本金,息票以外币支付。

设备信托凭证 指公司为购买设备时发行的金融证券。目的是利用税收的优惠。设备信托凭证最初用于铁路公司购买车厢和火车头(统称铁道车辆),现已被其他类型运输公司所采纳。例如,汽车货运公司融资购买大型车队,航空公司融资购买运输飞机,国际石油公司购买巨型油轮等。根据法律安排,当公司向制造商订购设备时,制造商将对这些设备的法定权利转移给受托人。受托人将设备租赁给公司,同时出售设备信托凭证以筹集资金支付给制造商。受托人从公司收集租赁费,并将收到的款项用于支付信托凭证的利息和本金。因而本金是在一些特定的日期偿还,这种规定使得信托凭证不同于定期债券。

欧洲债券 指票面金额货币并非发行国家当地货币,而是以外国通货为单位,在国内外币通货市场进行买卖的债券。由国际辛迪加承销,不受任何国家资本市场的限制,采用不记名形式在发行时同时面向几个国家的投资者进行销售,免扣缴税,其面额可以发行者当地的通货或其他通货为计算单位。是多国公司集团及发展中国家政府筹措资金的重要渠道。欧洲债券每年支付息票利息,也有零息票债券、延期付息债券、升息债券等的发行。使用很多种不同的浮动利率结构。几乎所有的浮动利率票据以美元标值,非美国银行是这些债券的主要发行者。欧洲直接债券是欧洲债券的一种,属于大众型的固定利率息票债券。因为它们在无担保的基础上发行,所以通常是高质量实体的债务。

以新偿旧 债券发行者利用出售低成本债券筹集的资金赎回现有债券。新出售的低成本债券具有与被赎回债券同样的或更高的优先级。绝大多数长期债券都规定发行者无权在发行后5~10年内以新偿旧,但如果赎回所用资金不是来源于新发的低利率债券,则现有债券可以立刻被全部或部分赎回。可接受的资金来源包括经营所得、普通股销售或财产的出售。赎回限制与以新偿旧限制的区别是:前者禁止以任何理由提前赎回债券,后者只针对赎回资金来源于新发行的低利率债券。

回收评级系统 指由惠誉和标准普尔评级机构开发的有关公司债的评级系统。主要针对有保障的债务。回收评级系统并不精确预测一个特定的回收水平,而是以顺序量表的形式给出,该表称为回收评级量表。惠誉对评级为单个B及以下的公司债券引入回收评级系统。考虑的因素有:(1)担保;(2)相对与资本结构中其他债务责任的优先级;(3)困境中发行者的预期价值。

再销售优先股 优先股的一种。其股息是定期决定的,但其股息率是由上市代理人重新安排的,每7天或每49天,投资者可以重新对股息作一选择。1985年起,再销售优先股已成为优先股发行的主要类型。

系列债券 在发行时就安排成有规定数额的本金在到期日之前的特定日期偿还的债券。发行者不愿意在将来某一特定时间内偿还大笔的本金,而希望将本金的支付分散在一段期限内。设备信托凭证属系列债券。

独立管理账户 指金融机构针对拥有高额净财富的个体提供专属定制的账户管理服务。独立账户客户分为个人客户和机构客户。个人客户中一部分是从传统退休基金计划中转移出来的账户,其目的在于希望获得更好的投资方案设计、投资管理和服务。机构客户主要是养老金计划、各类基金会组织等,他们通常有比较复杂的投资目标、现金流和投资收益要求,资金规模也较大。同时,这些机构的投资也受到一定法律和机构内部政策的约束,在制定投资方案和进行投资运作中需要很高的专业能力,因此需要由专业的投资管理公司来运作。独立管理账户是一种积极管理型基金。有些独立管理账户在税收方面有特殊之处,但独立管理账户的年费要高于共同基金,投资者需要衡量服务质量能否补偿付出的高额成本。

单位信托 投资工具之一。通过把许多个人投资者的资金汇集起来,基金经理能够管理大型、有效、并拥有多元化投资的组合。单位信托的单位凭证总数是固定的,一般投资于债券,其债券组合并不活跃地进行交易,有固定的到期日。单位信托一旦由发起人组合(通常为经纪公司或债券承销商)并交给受托人后,受托人将持有所有债券直到出现发行人赎回的情况。只有在发行人信用极度恶化情况下,受托人才会出售信托。单位信托的初始销售费约在3.5%~5.5%。信托发起人在为信托组合购买债券时也要发生费用,由投资者间接支付。当经纪公司或债券承销商组合单位信托时,债券价格本身就包含了交易商的报价价差。信托出售时需要支付交易费用。

混合养老金计划 养老金计划形式之一。是结合了固定收益计划和固定缴款计划特点的养老计划。对固定收益养老金计划的发起人来说,管理工作非常繁琐,而且对雇员来说,换工作会带来转换不便。而固定缴费计划把投资决策和投资风险都转移到雇员身上。混合养老金计划解决了上述两者的问题与局限。

养老金收益担保公司 指在美国按雇员退休收保障法案(ERISA)于1974年成立的独立联邦机构。旨在保证特定养老金计划的基本养老金支付,这些养老金计划必须提供给至少25个雇员。该公司的资金来源渠道:(1)特定养老金计划发起人支付的保费;(2)接管的养老金计划所持有的资产;(3)养老金计划发起人破产资产资金的回收;(4)投资收益。

养老金计划 指为保障员工在退休之后的正常生活水平而实行的一种退休福利。包括团体养老金计划、延期利润分享计划、储蓄金计划三种形式。是欧美等发达国家的法定制度。养老基金由雇主出钱建立。在一些计划中,雇主和雇员按比例出资。该计划大部分由流动性很差的被称为养老金合约的资产构成,而养老金合约在退休之前都不能使用,也不能抵押。养老基金计划中雇主支付的资金、雇员支付的款项以及基金资产收益都是免税的,这是养老基金发展的关键因素。实际上,养老金是雇员另一种形式的薪酬,而且只有在赎回时才征税。免税是出于满足联邦的许多要求,因为养老金计划如果满足一些特定的要求,就有资格免于税收,这种免税的计划又称为合格的养老金计划。养老金计划可起到限制雇员离职

的作用,因为如果雇员离职就会至少损失由雇主累计支付的养老金。

养老金计划发起人 指建立养老金计划的实体。包括代表雇员利益的私人商业实体(称法人或私人计划)、代表自己雇员的联邦、州和地方实体(称公众计划);代表工会成员利益的工会(称塔夫脱-哈特利计划);代表自身的个人(称由个人发起的计划)。

赎回条款 债券发行文件上的条款。授予发行人在债券到期日之前赎回全部或部分债券的权利。赎回价格一般高于债券面值,其差额为赎回溢价。一般在债券发行几年后才能赎回。

有担保的收益计划 指由寿险产品担保的固定收益计划。固定收益计划的发起人用养老基金中的资金购买寿险公司的年金保单。保险计划并不一定比没有保险的计划安全,因为保险计划的安全性与寿险公司能否按合同规定进行支付的能力有关,而没有保险的计划则依赖于计划发起人的能力。

期限溢价 对投资于期限较长证券的补偿。证券的到期日越长,其本金收回的不确定性越大,在此期间市场利率等其他因素不确定性也增多。为了弥补这个风险,证券发行人必须要给予一定的补偿。短期债券的到期日低于长期债券的到期日,长期债券到期日低于股票到期日(股票无到期日,即到期日无穷大),因此短期债券的利息最低,长期债券高于短期债券利息,股票投资回报率超过债券投资回报率。

通货膨胀溢价 指在证券持有期内预期未来通货膨胀率的平均值。预期通货膨胀率越高,通货膨胀溢价越高;反之,通货膨胀溢价越低。

市场部门 指债券市场根据发行人类型分类。不同发行人发行的证券可称作不同的市场部门,如公司债券部门、政府债券部门。

溢价 指购买证券所支付的实际金额超过证券的名目价值或面值。在基金市场上,指封闭式基金的买卖价高于基金单位净资产的价值。

利差 亦称"收益率差价"。任意两种债券收益率之差。通常用基点来衡量,如,A 债券收益率为 9%,B 债券收益率为 8.5%,则利差是 50 个基点。

收益率差价 即"利差"。

即期利率曲线 描述即期利率与到期时间之间的关系的曲线。

重开发行 指有时在拍卖中会有已发行的证券重开发行,即增加发行在外的这种国债的数量,以代替新的发行。

发行前市场 交易尚未正式发行债券的场所。有些债券未发行前已经交易了,如财政证券。短期国债和息票债券的发行前交易是从拍卖公告日一直持续到发行日。发行前市场的存在能够帮助竞标者估计出有兴趣购买该证券的投资者数量,从而降低风险,反过来又吸引更多的投资者,从而促进债券市场的发展。

衍生品市场

衍生品市场 创设与交易衍生品的场所。是与即期市场相对的市场的统称。衍生品是指其价值源于标的资产价值的金融合约,如远期合约、期货合约、互换合约、期权合约等。它们被广泛用于对未来预期的投机活动或减少投资组合风险的对冲活动。

金融工程 有广狭二义。广义指一切利用工程化手段来解决金融问题的技术开发。包括金融产品设计,金融产品定价,交易策略设计,金融风险管理等各个方面。狭义指利用先进的数学及通讯工具,在各种现有基本金融产品的基础上,进行不同形式的组合分解,以设计出符合客户需要并具有一定的损益特性的金融

产品。金融工程的核心是对新型金融产品或业务的开发设计;实质是提高效率,包括新型金融工具的创造,把期货交易应用于新的领域,发展出众多的期权及互换的品种等;也可以把已有的金融工具和手段运用组合分解技术,复合出新的金融产品,如远期互换,期货期权,新的财务结构的构造等。

经纪商通知利率 亦称"通知放款利率"。指经纪商为买入额外股票的投资者提供贷款而向银行贷款的贷款利率。根据款额的大小,有效利率会上下浮动。经纪商向借款的投资者收取通知放款利率需加服务费。

通知放款利率 即"经纪商通知利率"。

衍生工具 指与现货市场合同相对应的另外一种合约。合约的持有者有义务或选择权在未来买入或卖出某种资产。合约的价格来源于标的资产,如某些农产品与矿产品以及金融指数或利率等。合约的价值从标的资产中衍生出来。最基本的衍生工具是期货合约和期权合约。发明衍生工具的目的是为标的产品的交易者提供一种对冲风险的工具,随着市场参与者的增加,对衍生工具的利用不仅仅是对冲,而是大量的投资与投机性交易。衍生产品特征:(1)跨期性,即未来某个约定时间的交易;(2)杠杆性,即用保证金制度来进行放大的交易;(3)关联性,衍生工具的价格变化从根本上取决于标的资产的价格变化,但大多数情况下是非线性的关联;(4)复杂的风险性,由于衍生产品的价格与标的资产的价格不是线性关系,因此风险也就很难确定。

即期市场 亦称"现货市场"。金融资产交易即时交付的市场。是与衍生品市场相对的市场的统称。现货市场交易的货币、债券或股票是衍生工具的标的资产。现货是现钱现货,期货是合同交易,也就是合同的相互转让。期货的交割是有期限的,在到期以前是合同交易,而到期日却是要兑现合同进行现货交割的。虽然期货的价格要反映现货价格,但是期货市场往往对现货市场价格产生引导。

现货市场 即"即期市场"。

权证 由基础证券发行人或其以外的第三人发行的,约定持有人在规定期间内或特定到期日,有权按约定价格向发行人购买或出售标的证券,或以现金结算方式收取结算差价的有价证券。购买股票的权证称为认购权证,出售股票的权证叫作认售权证(或认沽权证),认购权证属于期权当中的"看涨期权",认沽权证属于"看跌期权"。权证价值由两部分组成,一是内在价值,即标的股票与行权价格的差价;二是时间价值,代表持有者对未来股价波动带来的期望与机会。在其他条件相同的情况下,权证的存续期越长,权证的价格越高。

互换收益率曲线 简称"互换曲线"。互换利率和互换到期期限的关系。互换市场经纪商对不同到期期限互换利率进行报价。由于参考利率一般为伦敦银行间同业拆借利率,故互换曲线又称伦敦银行间同业拆借曲线。

互换曲线 即"互换收益率曲线"。

互换利率 在利率互换中,指固定利率一方支付的固定利率。

初始保证金 指投资者作为权益必须支付的金额占证券全部市场价值的比率。其余部分就是来自经纪商的借款。经纪商不能随心所欲地借尽可能多的钱给投资者购买证券。美国《1934 年证券交易法》规定经纪商借给投资者的金额不得超过所购买证券市场价值的一个固定比率。

维持保证金 指投资者保证金账户中的权益在总市场价值中的最小比率。如果投资者的保证金账户降至低于最低维持保证金(在股票价格下跌时可能会发生),投资者会收到来自经纪商的保证金催付通知,指明应向保证金账户中追加的现金数额,如果投资者没能存入追加现

金，经纪商有权卖出投资者账户中的证券。

变动保证金 指存入的额外保证金，其数额要求能使账户中的权益达到初始保证金的水平。与初始保证金不同，变动保证金必须以现金形式，而不能是生息工具。如果账户中有超额保证金，投资者可以提取出来。如果期货合约中的一方被要求存入变动保证金，但在24小时之内没有做到，交易所会将其期货头寸平仓。

盯市 指在期货交易中实行日结算制。由清算所根据当日收盘价与上一日收盘价之间的变动，每日进行清算，直至交易双方冲销掉其头寸或合同到期为止。交易者的最终收入或损失由这样一系列的现金流构成。这种结算方式称为逐日盯市。

清算所 负责对期货交易所内买卖的期货合同进行统一交割、对冲和结算的独立机构。随期货交易的发展以及标准化期货合同的出现而设立。清算所的创立完善了期货交易制度，保障了期货交易能在期货交易所内顺利进行，因此成为期货市场运行机制的核心。清算所既是所有期货合同的买方，也是所有期货合同的卖方。清算所通常是非营利性的会员组织。清算所的会员是依附于交易所的会员，除了拥有交易所的一般会员席位外，还要通过比一般会员更严格的财务指标规定。因此，期货交易所的会员分为清算会员和非清算会员，非清算会员要通过清算会员进行清算，并支付一定的佣金费用。

未平仓合约数 衡量合约流动性的统计指标。指已签订但未结清的合约数量。未平仓合约的多寡能反映市场的参与程度的高低。未平仓合约数增加代表新开仓的合约数多于平仓合约数，未平仓合约便因此累积起来。未平仓合约数与成交量的对比，间接反映市场参与者的目的。如果成交量与未平仓合约的合约数相当，表示市场参与者一般是短期投资。如果成交量远小于未平仓合约数，表示参与者是长期投资，可能是风险对冲活动。当期货或期权产品于到期日后，会导致未平仓合约数减少。

结算价格 某一期货合约在交易日结束时由交易所决定的价格。一般以当日最后一小时成交价格按成交量的加权平均数计算。是交易所认为能代表当天结束时交易的价值。如果在当天交易结束时出现了短时的波动，交易所会考虑最后几分钟的所有交易并确定这些交易价格的中位数或均值。交易所使用结算价格对投资者的头寸进行盯市，使得头寸的盈利或损失能迅速反映在投资者的权益账户中。

最廉交割债券 指在债券期货的交易过程中，如果债券的交割价格高于其市场价格，期货合约的卖方会以市场价格买入债券而以更高的交割价格卖出债券获利，因此他们通常会选择最具价格优势的债券；如果交割价格低于市场价格，会选择最廉价交割债券，尽量把损失降低到最低限度。债券期货由于有了一篮子可交割债券，对赌价格中的“价格”常会因为可交割债券中最廉交割债券价格改变而改变了双方的损益，使得投机者的损益无法事先衡量，分散了双方各自联盟的力量，从而降低了市场爆仓风险。

隐含回购利率 指在国债期货市场上利率期货价格中所隐含的为购买可交割国债而进行短期融资的成本。如果国债期货价格计算出隐含回购利率高于相应回购利率，则可以在国债期货市场中卖出期货合约；如果计算出隐含回购利率低于相应回购利率，则可以在国债期货市场中买入期货合约。

交割选择权 指在利率期货合约中，空方拥有选择交割的权利。包括(1)互换选择权，亦称质量选择权，允许空方在各种可接受债券中进行选择。(2)时机选择权，空方可以决定在交割月中何时进行实

际交割。(3)外卡选择权,空方有权在交易所结束交易后、期货结算价格已经固定的当天(某一时间)之前发出交割意向通知。交割选择权的存在意味着多方从来就无法确定哪种长期国债会被交割以及何时会交割。

互换选择权 见"交割选择权"。

时机选择权 见"交割选择权"。

外卡选择权 见"交割选择权"。

转换因子 通过某种比价关系,由国债期货的价格计算得到其他可交割债券的交割价格。对于现货市场而言,不同债券的价格存在联动性。因此,国债期货的价格也应当与具有不同到期日和息票利率的债券具有联动性。在国债期货到期日,现货市场往往存在多个符合交割标准的债券,国债期货在交割中设计了转换因子制度。在转换因子制度下,每只可交割债券都有其相应的转换因子,通过转换因子可计算该可交割债券的交割价格。转换因子在每个特定结算日的合约开始交易前就由交易所决定。在期货合约的整个交易期间转换因子不会变。空方必须在交割日前一天通知多方实际将要交割的债券。买方为接收交割的长期国债向卖方支付的应付价格由以下公式决定:

应付价格 = 合约规模 × 期货合约结算价格 × 转换因子。

每日价格限制 交易所有权对期货合约价格每天相对于前一天收盘价的变化设定限制。设定当天期货合约可以交易的最低和最高价格。当达到每日价格限制时,交易并不终止,而是以不违反最低或最高限制价格交易。设定每日价格限制的理由是在出现突发事件可能导致期货价格剧烈波动时为市场提供稳定性。支持每日价格限制的观点认为,当价格限制可能被突破时停止交易可以给市场参与者以时间去消化和重新评价这些信息,让他们在市场上更具信心。

远期合约 交易双方约定在未来的某一确定时间,以确定的价格买卖一定数量的某种金融资产的合约。合约规定交易的标的物、有效期和交割时的执行价格等项内容,是一种保值工具。是必须履行的协议。远期合约主要有远期利率协议、远期外汇合约、远期股票合约。远期合约是现金交易,买方和卖方达成协议在未来的某一特定日期交割一定质量和数量的商品。价格可以预先确定或在交割时确定。远期合约是场外交易,交易双方都存在风险。如果即期价格低于远期价格,市场状况被描述为正向市场或溢价。如果即期价格高于远期价格,市场状况被描述为反向市场或差价。

期货合约 买方和卖方之间的一份协议。其中买方同意在一段指定时间之后按特定价格接收某种资产,卖方同意在一段指定时间之后按特定价格交付某种资产。双方同意将来交易时使用的价格称为期货价格。双方将来必须进行交易的指定日期称为结算日或交割日。双方同意交换的资产称为"标的"。如果投资者通过买入期货合约(即同意在将来日期买入)在市场上取得一个头寸,称多头或在期货上做多。相反,如果投资者取得的头寸是卖出期货合约(即承担将来卖出的合约责任),称空头或在期货上做空。

多头头寸 见"期货合约"。

空头头寸 见"期货合约"。

现金结算合约 只能用现金结算的期货合约。

窄基股价指数期货 一种期货合约。包含的股票通常同属于一个行业,且数目不超过10个。

单一股票期货 亦称"个股期货"、"股票期货"。以单只股票作为标的的期货合约。其实质是投资者对单只股票市场价格的预期风险转移至期货市场的过程。这些合约于2001年在美国得到批准。在结算日,要求实际股票交割。

股指期货合约 交易所统一制定的一

种标准化合约。是股指期货交易的对象。股指期货合约的内容需要在交易前事先明确。合约价值由相关标的指数的点数与某一既定的货币金额乘积来表示,这一既定的货币金额称为乘数。股指期货合约交易的报价是按照指数点进行的,其价格必须是交易所规定的最小价值的整数倍,指数期货中最小的变动价位通常比基础指数的实际最小变动价位大。为了防止市场发生恐慌和投机狂热,限制单个交易日太大的交易损失,一些交易所对单个交易日中合约价值最大的上升或下降极限作了限制;对交易者规定最大持仓限额,目的是防止少数资金雄厚者凭借超量持仓操纵及影响市场。最后结算价是期货合约的最后清盘价,依据现货指数确定。股指期货合约主要功能包括风险规避、价格发现和资产配置。国际上有代表性的股指期货合约有标准普尔500指数期货合约、道·琼斯工业平均指数期货合约、香港恒生指数期货合约等。

期权 亦称"选择权"。在期货的基础上产生的一种衍生性金融工具。期权实质上是在金融领域中将权利和义务分开进行定价,使得权利的受让人在规定时间内对于是否进行交易行使其权利,而义务方必须履行。期权交易时,购买期权的一方称买方,出售期权的一方称卖方;买方是权利的受让人,卖方是必须履行买方行使权利的义务人。期权的执行价格,又称履约价格,是期权的买方行使权利时事先规定的标的物买卖价格。卖方通过向买方提供这一权利换取一定数额的款项,称为期权价格或期权费。履约保证金是期权卖方必须存入交易所用于履约的财力担保。看涨期权,指在期权合约有效期内按执行价格买进一定数量标的物的权利;看跌期权,指卖出标的物的权利。当期权买方预期标的物价格会超出执行价格时,买进看涨期权,相反,买进看跌期权。期权基本头寸的风险和收益特征有四种:买入看涨期权(看涨期权多头)、卖出看涨期权(看涨期权空头)、买入看跌期权(看跌期权多头)和卖出看跌期权(看跌期权空头)。

看涨期权多头 见"期权"。

看涨期权空头 见"期权"。

看跌期权多头 见"期权"。

看跌期权空头 见"期权"。

奇异期权 比常规期权更复杂的衍生证券。这些产品通常是场外交易或嵌入结构债券。如,执行价格不是一个确定的数,而是一段时间内的平均资产价格的期权,或是在期权有效期内如果资产价格超过一定界限,期权就作废。奇异期权包括:(1)打包合约,指将标准化的欧式看涨期权、欧式看跌期权、远期合约及现货标的资产作适当的组合,从而形成一种新的组合型的合约。(2)百慕大期权,只能在期权有效期的某些特定日期可提前执行,而不是在期权有效期内的任一营业日都可提前执行。(3)复合期权,指一种期权合约以另一种期权合约作为标的物的期权,实际上是期权的期权。(4)任选期权,指其持有者可在期权有效期内的某一时点选择该期权为看涨期权或看跌期权,与传统期权相比,任选期权的购买者具有更大的选择权,而其出售者将承担更大的风险,任选期权的期权费一般较高。(5)障碍期权,收益取决于标的资产的价格是否在一定的时期内达到一定的水平,可分为敲出期权和敲入期权。(6)回顾期权,实质是一种特殊的欧式期权,其收益取决于期权有效期内标的资产曾经达到过的最高价格或最低价格。(7)呼叫期权,是一种特殊的欧式期权,这种期权的持有者有权在期权有效期内的某一时间锁定一个最小盈利。(8)亚式期权,收益取决于期权有效期内至少某一段时期之平均价格的期权。

可选期权 亦称"二选一期权"。使用两种或两种以上的金融工具、指数、货币

或商品作为基础资产的期权。期权的持有人可以选择其中的一种。其收益为两项不同资产中最好的独立收益。

美式期权 与"欧式期权"相对。指可以在成交后有效期内任何一天被执行的期权。即期权持有者可以在期权到期日以前的任何一个工作日纽约时间上午9:30以前,选择执行或不执行期权合约。允许期权持有者在到期日或到期日前执行购买(如果是看涨期权)或出售(如果是看跌期权)标的资产的权利。

欧式期权 与"美式期权"相对。指期权的买方在到期日前不可行使权利,只能在到期日行使权利的期权。欧式期权合同要求其持有者只能在到期日履行合同,结算日是履约后的一天或两天。欧式期权本少利大,但在获利的时间上不具灵活性。

百慕大期权 亦称"大西洋期权"。指可以在到期日前所规定的一系列时间行权的期权。如,期权可以有3年的到期时间,但只有在3年中每一年的最后一个月才能被执行,它的应用常常与固定收益市场有关。

大西洋期权 即"百慕大期权"。

执行方式 指期权可以执行的时间。是合约的一个重要特征。其基本类型为欧式期权与美式期权。由于美式期权比欧式期权具有更大的回旋余地,通常更具有价值。

期权价格 见"期权"。

期权费 即"期权价格"。

执行价格 见"期权"。

履约价格 即"执行价格"。

截止日 亦称"到期日"。期权合约规定的期权买方可以实际执行该期权的最后日期。

到期日 即"截止日"。

场内交易期权 指在集中性的金融期权市场所进行的标准化的金融期权合约交易。期权交易也可以在场外市场进行。场内交易期权的优点:(1)标准化,包括执行价格、标的物的质量和合约的到期日等的标准化。(2)由于场内交易期权的可交换性,买方和卖方之间的直接联系在指令执行后就被切断,清算所在场内交易期权市场中起担保的作用。(3)场内交易期权的交易成本低于场外交易期权。

灵活期权 可以定制部分条款的期权合约。在期权交易所内交易,由与交易所相关的清算所提供清算和保证。源于标准场内交易期权合约无法满足机构投资者投资组合策略的需要而产生。灵活期权的发展是应对场外市场成长的反应。通过提供竞价市场的价格发现、活跃的二级市场、每日价格估值和几乎消除对手风险,交易所使得灵活期权更具吸引力。灵活期权可以在个股、股票指数或财政证券上创立。灵活期权的价值在于它在合约条款四个方面可以定制:标的、执行价、到期日和结算方式(美式或欧式),交易所还为这些期权提供平仓和改变头寸的二级市场,以及独立的每日盯市价格。

期货期权 以期货为标的资产的期权。包括商品期货期权和金融期权。表示在到期日或之前,以协议价格购买或卖出一定数量的特定商品或资产期货合同的权利。期货期权的基础是商品期货合同,实施时要求交易的不是期货合同所代表的商品,而是期货合同本身。如果执行的是一份期货看涨期权,持有者将获得该期货合约的多头头寸外加一笔数额等于当前期货价格减执行价格的现金。如果期货期权是看涨期权,买方有权按执行价买入特定期货合约,即买方有权在特定期货合约上取得多头头寸。如果买方执行这个看涨期权,卖方将在这个期货合约上取得相应的空头头寸。如果期货期权是看跌期权,买方有权按执行价格卖出特定期货合约,即买方有权在特定期货合约上取得空头头寸。如果买方执行这个看跌期权,卖方将在这个期货合约上取得相应的多

头头寸。期货期权的优点:(1)资金使用效益高。(2)交易方便。(3)信用风险小。

长期股权预期证券 一种公开交易的期权合约。期限通常大于一年,价格通常高于同种股票的普通期权。优点在于,能给股票市场的长期投资者一个机会,使他们不必直接购买股票而从资本雄厚的大公司的成长中获利。能让股票市场的投资者套期保值,以防止底层股票的实质性的贬值。

现货期权 以现货为标的资产的期权。以现货作为标的资产的金融期权(如股票期权、指数期权、利率期权与外汇期权),都属于现货期权范畴。

期权清算公司 在美国是由证券交易委员会批准创建的全国性的期权清算系统,由芝加哥期权交易所和美国证券交易所联合建立。自1974年成立以来,发行、保证、登记、清算、结算了所有交易所挂牌期权的所有交易。

业绩优胜期权 一种收益基于两种资产在到期日的相对收益的期权。持有者的收益为一种资产业绩超过另一种资产业绩的部分。业绩优胜期权通常都是欧式期权,在场外市场交易,并以现金形式结算。

价内期权 指具有内在价值的期权。期权持有人行权时,对看涨期权而言,行权价格低于标的证券结算价格;对看跌期权而言,标的证券结算价格低于行权价格。

价外期权 指不具有内在价值的期权。期权持有人行权时,对看涨期权而言,行权价格高于标的证券结算价格;对看跌期权而言,标的证券结算价格高于行权价格。

平价期权 指盈亏平衡的期权。在期权持有人行权时,行权价格等于标的证券结算价格。

现金买入持有交易 获取套利利润的策略之一。即套利者买入现货,同时做空相应的期货合约,然后持有现货以待期货的交割。这种交易方式通过寻找同一资产在现货市场和期货市场定价的差异,来获得无风险套利利润。

逆向现金买入持有交易 获取套利利润的策略之一。即套利者卖出现货,同时做多相应的期货合约,然后持有现货以待期货的交割。这种交易方式通过寻找同一资产在现货市场和期货市场定价的差异,来获得无风险套利利润。

内在价值 亦称"非使用价值"。指事物本身内在固有的、不因外在于它的其他相关事物而存在或改变的价值。任何时候期权的内在价值就是它立刻执行能获得的经济价值。如果立刻执行不能带来正的经济价值,则其内在价值为零。看涨期权的内在价值是标的资产的当前价格与执行价的差。如果差为正,则内在价值等于这个差;如果差为负,则内在价值为零。

看跌-看涨期权平价关系 对于同一标的工具、具有同样的执行价和同样的到期日的看涨期权和看跌期权的价格之间存在的关系。在标的资产进行现金分配以及考虑现金时间价值的情况下,欧式期权(美式期权类似)看跌-看涨期权平价关系可表示为:

看跌期权价格 - 看涨期权价格 =
执行价现值 + 现金分配现值 - 标的资产价格。

如果平价关系不成立,则存在套利机会。这个关系实际上是欧式期权的看跌-看涨平价关系。美式看跌期权和看涨期权的价值也近似符合这个关系。即投资者能够构造出某种包含资产及相关期权的多头和空头头寸的组合,该组合能提供(实际上)确定的额外收益。

时间溢价 期权价格中超过内在价值的部分。时间溢价也称为"期权的时间价值",但它和"货币的时间价值"是不同的概念,时间溢价是"波动的价值",时间越长,出现波动的可能性越大,时间溢价越

大。而货币的时间价值是时间“延续的价值”,时间延续得越长,货币的时间价值越大。

保护性看跌期权买入策略 指投资者通过买入基于某股票的看跌期权可对其股票组合中该股票价格下跌提供保护的一种策略。该看跌期权保证的最低价格等于执行价减去买入该期权的成本。使用股票期权(股指期权)保护现有或预期头寸时,如果持有股票的价格朝对投资者有利的方向变动,投资者不需要执行期权。这种可以不执行的自由使得期权比期货更适合用来保护现货头寸。机构投资者可以利用期权,以等于期权价格的成本获得对向下损失的保护,但保留向上收益的潜力。

跟踪误差风险 指为控制成本,许多创建指数化组合的基金经理不是购买构成指数的所有股票,而是购买能“跟踪目标指数”或与指数具有非常近似变化的一组股票,这些产品与目标指数之间的风险差异。为避免在现货市场中构建指数化组合的问题,指数基金经理可以使用期货市场,即如果期货价格低于期货的理论价格,通过买入期货和买入短期国债,可以增加指数化组合的收益,避免较大的跟踪误差风险。

递减式互换 利率互换特殊形式之一。指在互换有效期内名义本金按预定方式减少的互换。这种互换可用于对本金被分期偿还的资产进行套期保值。

递增式互换 利率互换特殊形式之一。指在互换有效期内名义本金按预定方式增加的互换。

起伏式互换 利率互换特殊形式之一。指在互换有效期内名义本金在不同的阶段上升或下降。

固定期限交换利率 指两个固定年期的利率资产交换利率之间的利差。交易双方就特定周期不同计息方式的资产,相互交换结算支付利息。交换的主要类型,为固定利率与浮动利率的利率交换。

货币息票互换 同种货币的固定利率与浮动利率之间的互换。即交易一方向另一方支付一系列固定利率的利息款项换取对方支付的一系列浮动利率支付的款项。

信用违约互换 亦称“信贷违约掉期”、“贷款违约保险”。是一种场外信用衍生品。在信用违约互换中,保护购买方向保护出售方支付一笔费用,换取在参考债务或参考实体发生信用事件的条件下收到支付的权利。信用违约互换的出现解决了信用风险的流动性问题,使得信用风险可以像市场风险一样进行交易,从而转移担保方风险,同时也降低了企业发行债券的难度和成本。仅有一个参考实体的信用违约互换称单名信用违约互换。有多个参考实体(如由10个不同的发行人发行的10个高收益债券)的信用违约互换称篮子信用违约互换。在单名信用违约互换中,互换保费是指保护购买方向保护出售方的支付。其标准合约要求互换保费每季度支付。如果信用事件发生,保护购买方不再继续向保护出售方支付互换保费,并对该互换决定一个解约价值。信用违约互换可以现金结算或实物结算。实物交割意味着一旦文本定义的信用事件发生,保护购买方就把参考债务交付给保护出售方换取现金支付。由于在实物交割中,单名信用违约互换的支付金额无需依赖于获取参考债务的市场价格,这种交割方式比较有效。

基差利率互换 指同种货币基于不同参考利率的浮动利率对浮动利率的利息互换。即以一种参考利率的浮动利率交换另一种参考利率的浮动利率。在基础利率互换交易中,交易双方分别支付和收取两种不同浮动利率的利息款项(都以同等数额名义本金为基础计算)。由于公司的借贷利率不同,面临利率风险,通过基差利率互换可以控制风险。

参考利率 指合约确定日的结算利率。

利率双限 是一种合约，指利率上限协议的多头（或空头）和利率下限协议的空头（或多头）的组合。它等价于一系列定幅式远期合约头寸。这里的利率上限和下限是双方之间的一个协议，其中一方为了得到前端费用，同意当某个被设定为参考利率的利率不同于事先约定的水平时给予对方补偿。如果一方同意在参考利率高于事先约定水平时向另一方支付，该协议称“利率上限”或“顶”。如果一方同意在参考利率低于事先约定水平时向另一方支付，该协议称“利率下限”或“底”。事前约定的参考利率水平称执行利率。利率协议的条款包括：参考利率、决定顶或底的执行利率、协议的时间长度、结算的频率和名义本金。商业银行和投资银行向客户出售基于利率协议的期权。基于上限的期权称为上限权，基于下限的期权称为下限权。

利率上限 见“利率双限”。

利率下限 见“利率双限”。

名义本金 指在利率互换中，交换利息支付的货币金额取决于某一事先决定的货币本金。订约双方向对方支付的货币金额等于约定的周期利率乘名义本金。双方交换的货币只是净利息支付，不交换该名义本金。

股权互换 指双方发行股票后，相互交换持股，从而各自拥有对方的股份。通常股权互换不涉及控股权的变更。股权互换能够实现公司控股股东与战略伙伴之间的交叉持股，从而建立利益关联。

互换权 指期权买方拥有在将来某个时刻进入某个利率互换的权利。互换的期限、互换的条款和互换利率都是确定的。互换利率就是互换权的执行利率。互换权的执行方式有美式、欧式、百慕大式。互换权分为支付方互换权和收取方互换权。在支付方互换权中，互换权买方有权进入一个支付固定利率收取浮动利率的利率互换。在收取方互换权中，互换权买方有权进入一个支付浮动利率收取固定利率的利率互换。

支付方互换权 见“互换权”。

收取方互换权 见“互换权”。

互换反转 指在利率互换中，希望退出交易的一方安排一个额外的互换来抵消原来的互换。其中新互换的期限等于原互换的剩余期限，参考利率相同，名义本金额相同。虽然在经济意义上已经有效地结束了原先的互换，但仍然要对原先的订约方负责，同时也要对新的订约方负责。即多方在其账上持有两个抵消的利率互换，而不是一个，因而增加了对违约风险的暴露。

互换出售 亦称“互换转让”。指能够克服互换反转中违约风险暴露增加这一缺点的合约。在二级市场交易中，希望结束原先互换的一方找到愿意接受其在互换中义务的另一方。双方间的补偿取决于当时的互换条款。

买回 亦称“关闭出售”、“取消”。涉及将互换向原订约对手出售。与互换出售类似，其中一方要向另一方进行补偿，这取决于从互换开始起利率和信用利差发生了怎样的变化。

资产互换 类似于普通互换的一种互换。主要差异在于互换合约标的资产的不同。普通互换是固定利率和浮动利率的互换，资产互换是固定投资和浮动投资的互换。

负债互换 指通常在两家大公司之间发生的与债务相关的利率互换。在负债互换中，两笔当前名义价值相等的现金流被交换，通常一笔是可变利率的，一笔是固定利率的。负债互换降低了双方的融资成本。

***k*次违约一篮子互换** 指在一篮子信用违约互换中，必须规定何时进行支付。如有任何一个参考债务违约，就进行支付并结束互换，称最先违约一篮子互换；如出

现两次参考债务违约后触发支付的互换，称二次违约一篮子互换；如出现 k 次参考债务违约后触发支付的互换，称 k 次违约一篮子互换。

担保债务凭证 一种债务抵押产品。把所有的债务抵押打包在一起，并且进行重新包装，再以产品的形式投放到市场。是一种固定收益证券，现金流量可预测性较高，不仅提供投资人多元的投资渠道以及增加投资收益，更强化了金融机构资金运用效率，转移不确定风险。通常创始银行将拥有现金流量的资产汇集群组，然后作资产包装及分割，转给特殊目的公司，以私募或公开发行方式卖出固定收益证券或受益凭证。支撑担保债务凭证的是高收益的债券、新兴市场公司债或国家债券、银行贷款等债务工具。依标的资产不同可分为现货担保债务凭证和合成担保债务凭证。前者标的资产由放款、债券等组成。发行人通常为银行，银行将其债权资产包装转移给特殊目的公司，再由该公司依不同的信用等级发行不同券种的凭证给投资人，其凭证之价值与债权资产之现金流量的绩效相联结。由于特殊目的公司实际买入标的资产，其有实质的现金交付，故名。后者是发行人汇集一些债权加以包装，并将债权群组与特殊目的公司作信用违约交换合约。由特殊目的公司发行不同信用等级的券种给投资人，在收到投资人的本金后，利用本金购买高质量债券当担保品。两者最大的差异在于合成担保债务凭证并不属于实质出售，债权群组并未实际出售给投资人，即特殊目的公司并没有实际购入债权群组中的资产。担保债务凭证依参考实体性质的不同可分为抵押贷款凭证和抵押债券凭证，主要差别在于后者的资产群组以债券债权为主，前者的资产群组以贷款债权为主。

信用联系票据 与货币市场票据相联系的一种信用衍生品。由投资银行或另一发行者（通常是一个特殊目的载体）发行的证券，它含有第二发行者（称为参考发行者）的信用风险，其收益与参考发行者的信用表现相联系。信用联系票据购买者提供信用保护，一旦其标的资产出现违约问题，要承担违约所造成的损失；其发行者向购买者支付一定的利率而获得信用保护。如果违约情况未发生，发行者有义务在到期时归还全部本金；如果违约情况发生，则只须支付信用资产的残留价值。期限3个月~7年不等。银行可利用信用联系票据来对冲公司贷款的信用风险，还可以作为一种融资手段。与违约互换相比，信用联系票据减少了交易对手风险，因此有对冲信用风险需求的机构更乐于采取这种方式。

抵补利率套利 指把资金调往高利率货币国家或地区的同时，在外汇市场上卖出远期高利率货币。即在套利的同时做掉期交易，以避免汇率风险。

衍生品价格风险 指由于基础资产价格变动导致衍生工具价格变动或价值变动而引起的风险。期限越长，收益率上升时债券价格的波动性越大，价格风险也就越大。

保证金购买 投资者借款购买证券并用证券本身做为抵押的交易。在初始阶段，证券和贷款之间的差异等于投资者使用的自有现金数目，保证金购买会放大收益（损失），为了保护经纪人，上述差异必须大于一个临界值。这类交易受到美国联邦储备局的严格监管。

抵押贷款服务费 抵押贷款发起人为他们所发起的住房抵押贷款提供服务所收取的费用。服务费是住房抵押贷款余额的一个固定的百分比，一般为每年25到100个基点。住房抵押贷款的服务包括，向抵押人收取每月归还的贷款本息并将款项转交贷款持有人，向抵押人发出还款通知，在还款逾期时提醒抵押人，保留贷款本金余额记录，向抵押人提供税务信息，管理为不动产税和保险目而设立的抵

押账户,以及在必要时启动取消抵押物赎回权的程序。抵押贷款发起人可以将贷款的服务业务出售给另一机构,此时服务费就归该机构。

期货投资者权益 指在期货账户中的权益。等于账户中存入的所有保证金加上每天的盈利再减去每天的损失。随着期货合约价格每天的波动,头寸中投资者权益的价值也在变动。

市场组织与结构

市场组织 金融市场组织按金融资产的处理可以划分成一级市场与二级市场,前者发行金融要求权,后者是发行之后用来交易的场所。一级市场是筹集资金的公司或政府机构将其新发行的股票或债券等证券销售给最初购买者的金融市场。这一销售过程不是公开的,其价格由发行公司决定,并经过有关部门核准,投资人以同一价格购买股票,投资银行在其中发挥了重要的作用。二级市场在于为有价证券提供流动性,使证券持有者随时可以卖掉手中的有价证券,得以变现。

金融市场结构 指证券交易所的交易机制。可分为持续市场、通知市场和混合市场。在持续市场中,价格在一个交易日中连续不断地变化。通知市场把订单集合起来在某一时刻以相同价格立即执行。混合市场是持续市场和通知市场的结合。

市场微观结构 指市场价格发现机制、清算机制与信息传播机制。不同的市场交易制度不同,其微观结构会存在差异。市场微观结构决定证券价格的决定方式,首先与市场交易费用与信息影响机制有关;其次与市场交易者的交易策略有关,而交易策略与市场交易者的信息掌握的程度有关;第三与报价序列有关,报价序列在一定程度上反映信息进入的透明程度。对交易机制的分析与选择关系金融市场在市场层面上是否具有稳定性与竞争性。

市场参与者 指金融市场的两类参与主体:一类是真正的买者和卖者,即交易主体;一类是金融市场媒体,又称金融中介。金融参与者还可分成家庭、企业和政府,都是金融市场上的主要的资金供给者或资金需求者,因而是金融市场的交易主体。家庭部门有时又称个人部门,是金融市场上重要的资金供给者,或者说是金融工具的主要认购或投资者。企业因从事商品生产而和金融市场紧紧联系在一起,公司资本来源的多样化和投资主体的多元化,意味着企业成为金融市场上证券发行的主体,成为决定初级市场规模的主要因素,金融中介本身也是企业。政府除了是金融市场上最大的资金需求者和交易的主体之外,还是重要的监管者和调节者,因而在金融市场上的身份是双重的。

完美金融市场 理论假设的一种市场形态,在该市场中任何一个市场交易的参与者无法单方面影响市场,市场中的金融资产的价格由供求双方的力量来决定。在经济学中也常常被称为完全的市场。在金融市场当中要达到完美的条件比经济学中要求的更严格。除了交易资产的同质性、交易成本不计、信息的对称性以及市场参与者众多之外,更强调市场交易者的交易要相当频繁,资产交易供求双方都要有异质性的预期,以保证交易的完成。而交易按不同预期的完成也就保证了市场一定的稳定性。金融市场的完美程度是以是否能够吸引更多的市场参与者为前提的。

金融市场摩擦 指金融市场上的成本和阻碍。与摩擦相关的成本通常导致购买者比没有摩擦时付出更多,而出售者得到更少。一个完美市场应该是没有交易成本的,对商品的供给和需求的相互作用应该没有任何阻碍。金融市场摩擦包括:经纪商收取的佣金;交易商收取的买卖价

差;指令管理和清算费用;税收(尤其是资本利得税)和政府收取的转让费;获取关于金融资产信息的成本;交易限制,如交易所对买者或卖者可以在金融资产上取得的头寸规模的限制;对做市商的限制;金融资产交易场所的监管人员可能对交易实施的暂停。

金融市场失灵 指金融市场本身不能够维持其资产价格发现的条件以及资产交易的稳定有序的一种状况。具体指市场不能够正确发现金融资产的价格,金融资产价格产生扭曲,当金融资产价格偏离其真实的价值时不能很快实现回归等。造成金融市场失灵的原因是:信息不完备性,即部分内幕信息交易者所进行的交易欺诈,从而损害正当的市场交易,使市场配置资源的功能失灵;外部市场的恐慌性影响所产生的市场的雪崩;投资者所进行的逆向选择而导致的市场配置资源的功能失灵。防止金融市场失灵,需要政府加强对金融市场的监管与交易制度的设定,确保市场竞争的充分性、信息披露的对称性与充分性。

市场厚度 亦称"市场深度"、"市场容量"。指在不明显影响市场价格的前提下,市场能承接多大的交易量。一般市场的参与者越多,参与资金越多,市场厚度越高。不同市场的厚度也各不相同,3个月到期国库券的市场是厚度最高的市场;相比之下,小公司股票的交易就较薄。由于在价格稳定性和市场厚度上都优于其他工具,国库券的买卖价差是市场上最低的。低周转成本是金融资产必需的,因而具有厚度也是一项有价值的特性,这就解释了规模大的市场比规模小的市场的潜在优势(即规模经济),以及为什么市场倾向于向公众提供标准化的工具。

薄市场 买卖指令的数目都很小的市场。由于薄市场中的交易数目很小,仅有的几笔交易就会对价格产生巨大的影响,因此薄市场中价格的波动要远远高于流动性较好的市场。机构投资者由于其交易量较大,不可避免地会在买卖过程中影响价格,因此一般不会投资于薄市场。

信息成本 指人们为了获取信息而愿意付出的成本。信息是经济发展的重要要素,人们获得任何一种经济要素都需要支付成本。信息不对称本质上是很难消除的。信息成本包括交易成本与获得成本。前者指有专门的人或机构在处理、收集、加工信息所花费劳动并以此作为一种产品来交易,信息获得方需要支付成本。后者是对得到的信息进行加工、管理等的投入。投入的成本越多,获得信息的价值就越大。

搜寻成本 指搜寻活动本身所要花费的费用。这种费用有时指搜寻活动所需要的开销,有时也指等待下一次机会所付出的代价。金融市场中的搜寻成本是指人们对信息的搜寻是需要成本的。搜寻成本包括显性成本与隐性成本。如花钱做广告寻求金融资产的买方与卖方为显性成本,花费一定时间来定位交易对手为隐性成本。信息成本是那些与评估金融资产投资特点有关的成本,评估就是寻找到与期望产生现金流的数量与可能性的金融资产。在一个有效的市场中,价格反映了所有市场参与者所收集到的总的信息。要搜寻这些信息需要花费成本。

一级市场 亦称"证券发行市场"、"初级市场"、"原始金融市场"。指筹集资金的公司或政府机构将其新发行的股票或债券等证券销售给最初购买者的金融市场。无固定的交易场所和统一的交易时间,是一种无形的非组织化的市场。由证券发行者、投资者和专门从事发行中介业务的金融机构组成。发行方式可分为由发行者直接向投资者出售证券的直接发行和通过中介机构的间接发行两种,公开发行的证券通常采用间接发行,所以一级市场又是证券经纪人市场。一级市场为资金需求者提供筹措资金的渠道,并为资

金供应者提供投资机会，实现储蓄向投资的转化，形成资金流动的收益导向机制，促进资源配置的不断优化。一级市场与二级市场关系密切，既相互依存，又相互制约。一级市场所提供的证券及其发行的种类、数量与方式决定着二级市场上流通证券的规模、结构与速度，而二级市场作为证券买卖的场所，对一级市场起着积极的推动作用。组织完善、经营有方、服务良好的二级市场将一级市场上所发行的证券快速有效地分配与转让，使其流通到其他更需要、更适当的投资者手中，并为证券的变现提供现实的可能。此外，二级市场上的证券供求状况与价格水平等都将有力地影响着一级市场上证券的发行。因此，没有二级市场，证券发行不可能顺利进行，一级市场也难以为继，扩大发行则更不可能。

二级市场 亦称"证券流通市场"、"次级市场"。指对已经发行的证券进行买卖、转让和流通的市场。故也称"成熟工具市场"。二级市场在于为有价证券提供流动性，使证券持有者随时可以卖掉手中的有价证券，得以变现。也正是因为为有价证券的变现提供了途径，所以二级市场同时可以为有价证券定价，来向证券持有者表明证券的市场价格。二级市场促进社会闲散资金转化为长期投资资金，引导资金的流向，它的有序运行为一级市场提供了更加合理的融资空间。

签约成本 签订贷款合同花费的成本或达成合同条款花费的成本。包括从合同签订开始直到合同完成为止所发生的、与执行合同有关的费用。

交易对手风险 指由于交易一方不遵守合同条款所带来的风险。交易可能涉及现金的交割或者实物资产的转移。在交割风险中涉及的流动性风险是指交易对手最终履约，但不是在合约约定的时间。因此，未能按时收回资金的交易方必须弥补这个资金缺口。

市场流动性风险 流动性风险之一。指金融机构无法按照与市场价格相近的价格将金融资产卖出的风险。

融资流动性风险 流动性风险之一。指金融机构无法获取足够的现金流来偿还到期的债务。

经纪人佣金 经纪人执行客户的指令所收取的报酬。通常以成交金额的百分比计算。是经纪人智力劳动的价格，是经纪人的合法收入，也是经纪人赖以生存和发展的物质基础。

做市商 指证券市场上由具备一定实力和信誉的证券经营法人作为特许交易商，不断地向公众投资者报出某些特定证券的买卖价格（即双向报价），并在该价位上接受公众投资者的买卖要求，以其自有资金和证券与投资者进行证券交易。买卖双方不需等待交易对手出现，只要有做市商出面承担交易对手即可达成交易。是不同于竞价交易的一种证券交易制度。做市商通过不断买卖来维持市场的流动性，满足公众投资者的投资需求。做市商制度提高了证券市场的流动性，增强了市场吸引力，有效地稳定市场，促进了市场的平衡运行，使证券价格逐步靠拢其实际价值。

买断交易 指债券承销商在招股说明书发布之前从发行者那里以一商定的价格购买股票。从发行者的角度看，买断交易使得发行者不必再担心融资风险，在价格定下来之后，承销商将全权负责这些证券的销售。从承销商的角度看，买断交易的好处在于其价格往往远远低于市价，使得销售变得比较容易；此外只有在承销商承诺买断交易后发行者才有可能愿意进行交易。而其风险在于，如果承销商无法将这些证券出售给投资者，那么承销商将不得不继续持有这些证券，承销商将承担亏损的风险。

竞价承销 指由股票承销商或投资者以投标方式相互竞争确定股票发行价格。

竞价承销有三种形式:(1)网上竞价,通过证券交易所电脑交易系统按集中竞价原则确定新股发行价格。(2)机构投资者(法人)竞价,新股发行时,采取对法人配售和对一般投资者上网发行相结合的方式,通过法人投资者竞价来确定股票发行价格。(3)券商竞价,在新股发行时,发行人事先通知股票承销商,说明发行新股的计划、发行条件和对新股承销的要求,各股票承销商根据自己的情况拟定各自的标书,以投标方式相互竞争股票承销业务,中标标书中的价格就是股票发行价格。

荷兰式拍卖 亦称"减价式拍卖"。一种特殊的拍卖形式。指拍卖标的的竞价由高到低依次递减直到第一个竞买人应价(达到或超过底价)时击槌成交的一种拍卖。减价式拍卖通常从非常高的价格开始,高得有时没有人竞价,这时,价格就以事先确定的降价阶梯,由高到低递减,直到有竞买人愿意接受为止。如有两个或两个以上竞价人同时应价时,转入增价拍卖形式。在大部分减价式拍卖中,实际上有许多竞价。因为减价式拍卖经常用于拍卖品具有多样品质的场合,如质量上的不同,第一个出价最高的竞买人可以买走全部物品,但往往只以最高价买走这些物品中最好的,然后拍卖继续,价格下降,当另有竞买人愿意接受竞价,他也有同样的选择,也是买走余下中最好的,然后拍卖又继续。在这种情况下,虽然竞买人大部分时间都沉默不语,但是在竞买者之间确实存在持续的竞争。减价拍卖最大的优点在于:成交过程特别迅速,尤其是使用表盘式无声拍卖方式,使拍卖过程机械化、电子化,交易速度大大加快。但是,叫价递减过程往往导致竞买人坐等观望,企盼价格不断减低,因而现场竞争气氛不够热烈。

包销 投资银行公司从发行人处按照协议全部买入证券,或者在承销期结束时将售后剩余证券全部自行买入的承销方式。该公司被称为承销商。将承担可能不得不以较低的价格才能将这些证券出售给投资者的风险。对发行人来说,包销不必承担证券销售不出去的风险,而且可以迅速筹集资金,因而适用于那些资金需求量大、社会知名度低而且缺乏证券发行经验的企业。包销有全额包销和余额包销之分。全额包销是指发行人与承销机构签订承购合同,由承销机构按一定价格买下全部证券,并按合同规定的时间将价款一次性付给发行公司,然后承销机构以略高的价格向社会公众出售。在全额包销过程中,承销机构与证券发行人并非委托代理关系,而是买卖关系,即承销机构将证券低价买进然后高价卖出,赚取中间的差额。对发行人来说,采用全额包销方式既能保证如期得到所需要的资金,又无须承担发行过程中价格变动的风险,因此全额包销是西方成熟证券市场中最常见、使用最广泛的方式。余额包销是指发行人委托承销机构在约定期限内发行证券,到销售截止日期,未售出的余额由承销商按协议价格认购。余额包销实际上是先代理发行,后全额包销,是代销和全额包销的结合。

尽力推销 亦称"证券代销"。投资银行公司不从发行人处全部买入证券,仅利用专业经验销售证券的承销方式。承销商在约定期限内尽力推销,到销售结束时将售后剩余证券退回发行人,不承担任何发行风险。尽力推销通常适用于风险较高的证券。

证券代销 即"尽力推销"。

总价差 亦称"承销商折扣"。承销商向发行人购买证券时支付的价格和向公众转售时收取的价格之间的差额。影响总价差的两个重要因素是发行的类型和发行的规模。发行的主要类型分为:首次公开发行、普通股的二次发行和债券发行。

承销商折扣 即“总价差”。

投资银行家 指在公司或政府发行证券时扮演承销商或代理人角色的个人或机构。投资银行家的业务始于承销前的顾问,直到证券的分销完成,仍继续提供专业指导。除了新证券的发行,投资银行家还通过再发行或协商销售之前发行的证券,维护之前发行的证券的市场,寻找私募证券。除了投行业务之外,大多数投资银行家还从事经纪业务,为个人投资者和机构投资者提供经纪业务服务和其他相关金融服务。

私募 承销证券并非向公众销售而是向有限数量的机构投资者销售的方式。如向保险公司、投资公司和养老基金等销售。私募基金一般是封闭式的合伙基金,不上市流通。在基金封闭期间,合伙投资人不能随意抽资,封闭期限一般为5~10年,故运作期稳定,无资金赎回的压力。和公募基金严格的信息披露要求相比,私募基金在这方面的要求低得多,加之政府监管比较宽松,故私募基金的投资更具隐蔽性、专业技巧性,收益率通常较高。基金运作的成功与否与基金管理人的自身利益紧密相关,故基金管理人的敬业心极强,并可用其独特有效的操作理念吸引特定投资者,双方的合作基于一种信任和契约,故很少出现道德风险。投资目标更具针对性,能为客户度身定做投资服务产品,满足客户特殊的投资要求。如索罗斯的量子基金除投资全球股市外,还大量投资外汇、期货等,创造了很高的收益率。私募的组织形式有公司式、契约式、虚拟式、组合式、有限合伙制和信托制。

红鲱鱼 指在上市的等待期,美国证券交易委员会允许承销商发布的初步招股说明书。在等待期,招股说明书还没有生效,要用红墨水在封面上注明,故称。

注册声明 美国《1933年证券法》要求在承销证券过程中,证券发行人必须向证券交易委员会提交的一份声明。包含的内容有:发行人经营业务的性质,证券的条款或特征,与该证券相关的投资风险的特点,管理背景。证券交易委员会的S-K规则和行业准则规定了在注册声明中必须包含的信息。注册声明中还必须包括财务报表,而且这些报表必须经由独立的公共会计师核实。S-K规则指定了必须公开的财务报表。

普通股的二次发行 指已经首次公开发行股票的公司发行新的股票。其目的通常是获得再融资,为公司的进一步成长提供资金。第二次发行的总价差占募集总量的比例在3%~6%。由于在定价以及将首次发行股票出售给投资者方面存在较大风险,首次发行的总价差比第二次发行的要高。债券发行总价差占本金的比例在50个基点左右,这是因为与股票发行相比,债券承销中的风险要低得多,因此其承销商折扣也低很多。

销售集团 销售证券的团体。指主承销商为了增加潜在的投资客户群,组织的包括承销团的成员以及另外一些公司。在很多情况下,销售集团只包括承销商,这是因为承销商不希望有外来竞争者在不承担风险的情况下参与销售过程。在另一种情况下,承销集团也可能包括一些其他的公司,这些公司的目的仅仅是代表承销商销售证券。在这种情况下,非承销商销售者需要支付一个溢价,但其价格水平还是低于预期的市价。销售集团的成员可以按低于转售价格的特许价格购买证券。在主承销商、承销团成员、销售集团的成员中分配总价差。

承销 间接发行证券的方式之一。证券发行人委托具有证券销售资格的金融机构,按照协议由金融机构向投资者募集资金并交付证券的行为和制度,是证券经营机构基本职能之一。根据证券经营机构在承销过程中承担的责任和风险的不同,承销可分为代销和包销两种形式。

承销团 指两个或两个以上的证券承

销商共同接受发行人的委托向社会公开发售证券。目的是分担承销风险。在主承销商和承销团其余的公司中分享总价差。我国证券法规定,向社会公开发行的证券票面总值超过5 000万元的,应由承销团承销。承销团应由主承销商与参与承销的证券公司组成。在承销团中起主要作用的承销商是主承销商。主承销商是代表承销团与发行者签订承销合同的实力雄厚的大证券公司,一般由竞标或协商的方式确定,其任务主要是负责组建承销团,代表承销团与发行者签订承销协议等文件,决定承销团成员的承销份额等。承销团的成员确定后,主承销商应负责与其他承销商签订分销协议,明确承销团各个成员的权利和义务,包括各成员推销证券的数量和获得的报酬;承销团及其合同的终止期限等。

备用承销安排 是一种承销协议,在这种安排下,承销商在证券承销期结束时购入未售出证券,发行人须向承销商支付备用费的规定。承销商承担投资者不行使购买权的风险。此外,如果股票的市价在承销阶段下跌,承销商也要蒙受损失。

备用费 承销商购入未售出证券,发行人向承销商支付的费用。

等待期 亦称"冷却期"。指证券发行人向美国证券交易委员会首次递交注册声明到生效之间的一段时间。在等待期,证券交易委员会允许承销商发布初步招股说明书,但不能销售证券,也不能接受投资者购买该证券的书面申请。

冷却期 即"等待期"。

连续市场 指当买卖双方投资人连续委托买进或卖出上市证券时,只要彼此符合成交条件,交易均可在交易时段中任何时点发生,成交价格也不断依买卖供需而出现涨跌变化。连续市场依形成价格的直接主导力量,分为委托单驱动市场和报价驱动市场。委托单驱动市场的主要特点是市场价格直接反映市场投资者供需,如日本、韩国、新加坡和我国上海、深圳、香港的证券市场属于委托单驱动市场。报价驱动市场的主要特点是市场价格直接反映市场中介人的多寡,如美国的纳斯达克、英国伦敦等证券市场是报价驱动市场。

定时市场 在交易日中特定时间通过将分批或分组集合起来的买卖指令集中执行的方法决定价格的市场。某些二级市场兼具定时和连续交易的特征。

交易商头寸 指交易商在某证券上做多或做空的数量。如果持有某证券的存货,称多头头寸,如果出售在自己存货中没有的证券,称空头头寸。交易商需要为其承担的风险得到补偿。维持一个证券的头寸相关联的风险有:(1)这种证券未来的价格有不确定性。持有这种证券净多头头寸的交易商担心未来价格下降,持有净空头头寸的交易商担心未来价格上升。(2)交易商预计解除头寸需要的时间及其不确定性。取决于该证券的市场深度。(3)交易商面临与拥有更优信息者进行交易的风险。这将导致信息优势者在损害交易商利益的基础上获得更优的价格。交易商在设定买卖价差时要评估交易者是否拥有更优的信息。

即时性 表示购买者或出售者不愿意等到交易另一方有足够的指令以后才成交,而那些指令的到来将使价格返回到接近于最近几次交易达成的水平。

内部有效市场 指在给定提供交易服务成本的情况下,投资者可以以最低的代价获得这些服务的市场。亦称"交易有效市场"。

交易有效市场 即"内部有效市场"。

外部有效市场 亦称"价格有效市场"。探讨证券的价格是否能迅速地反映所有与价格有关的信息。包括:有关公司、行业、国内及世界经济的所有公开可用的信息,个人、群体所能得到的所有的私人的、内部非公开的信息。

价格有效市场 即“外部有效市场”。

场外交易市场 亦称“柜台交易”、“店头交易市场”。指在交易所外由证券买卖双方当面议价成交的市场。除交易所外，没有集中的统一交易制度和场所，统称为场外交易市场。场外交易市场是由许多各自独立经营的证券经营机构分别进行交易的，以未能在证券交易所批准上市的股票和债券为主，采取做市商制，投资者直接与证券商进行交易，并通过电话、电报、传真和计算机网络联系成交。场外交易市场的管理比证券交易所宽松，缺乏统一的组织和章程，不易管理和监督，其交易效率也不及证券交易所。场外交易市场为政府债券、金融债券以及按照有关法规公开发行而又不能或一时不能到证券交易所上市交易的股票提供了流通转让的场所，为这些证券提供了流动性的必要条件，为投资者提供了兑现及投资的机会。场外交易市场是证券交易所的必要补充，不仅交易时间灵活分散，而且交易手续简单方便，价格又可协商，这种交易方式可以满足部分投资者的需要，因而成为证券交易所的卫星市场。

证券交易所 依据国家有关法律，经政府证券主管机关批准设立的集中进行证券交易的有形场所。组织形式有公司制和会员制两类。最早的证券交易所是1613年设立的荷兰阿姆斯特丹交易所。中国于1918年成立北京证券交易所，1920年成立上海证券物品交易所。现代的证券交易所以纽约证券交易所的规模为最大。职能包括：提供证券交易的场所和设施；制定证券交易所业务规则；接受上市申请、安排证券上市；组织监督证券交易；对入市证券公司进行监管；对上市公司进行监管；设立证券登记结算机构；管理和公布市场信息等。在交易所内采用双边竞价的方式达成交易，买卖双方可以随时把所持有的证券转移变现，保证证券流通的持续不断进行。交易所通过每天公布的行情和上市公司信息，反映证券发行公司的获利能力与发展情况，使社会资金向最需要和最有利的方向流动。交易所对上市公司信息的提供负有督促和适当审查的责任，对交易行情负即时公布的义务。集中交易市场的存在可以增加交易机会，提高交易速度，降低信息不对称，增强交易信用，从而可以有效地降低交易成本。我国有：上海证券交易所、深圳证券交易所、香港联合交易所、台湾证券交易所。

机构证券市场 指由美国政府资助的实体以及与联邦政府相关的机构所发行的证券的市场。机构证券的发行有助于降低特定经济部门的借款成本，这些部门包括农业、房地产、教育等。发行机构证券的政府资助实体有联邦农业信贷银行体系、农业信贷融资援助公司、联邦住宅贷款银行、联邦住宅贷款抵押公司、联邦国民抵押协会、学生贷款营销协会和融资公司。与联邦政府相关的机构是美国的政府部门，这些机构包括美国进出口银行、商品信贷公司、农民住宅管理局、政府国民抵押贷款协会、田纳西流域管理局等。机构证券无需在证券交易委员会注册，也不需要交纳收入税。

标售比率 指在财政证券中所有竞争性投标和公众非竞争性投标的票面总额除以发行给公众的证券的票面总额。标售比率越高，拍卖越成功。美国竞争性投标通常在东部时间拍卖日下午1:00之前递交。非竞争性投标通常在拍卖日中午以前递交。拍卖结果在下午1:00截止时间之后一个小时之内公布。公布拍卖结果时，财政部提供以下信息：截至收益率、相应的价格、按截至收益率投标的投资者能得到的证券的比例、非竞争性投标者的数量、投标收益率的中位数和标售比率。

特别拍卖体系 指当有利的市场环境出现时，政府宣布拍卖，且只有到了拍卖时间才宣布发行证券的期限和拍卖的数

量。是英格兰银行发行英国政府债券时使用的方法之一。从发行政府的方面看，特别拍卖比常规定期拍卖有两点优势：(1)常规定期拍卖比特别拍卖导致更大的市场波动，因为接近拍卖日时收益率趋向于上升，而拍卖后会下降；(2)特别拍卖在筹集资金方面的灵活性较好。

持续发行体系 指以前发行在外的债券通过拍卖增加发行。政府周期性地宣布增加新的供应量。

一级交易商 指具备一定资格，可以直接向国库券发行部门承销和投标国库券的交易商团体。包括资金实力雄厚的商业银行和证券公司。在美国，任何公司可以交易政府证券，但在执行其公开市场操作时，联邦储备只与指定的一级交易商或认可交易商进行直接的交易。联储希望确认那些申请一级交易商身份的公司相对于其应持有的财政证券头寸拥有足够的资本，并且在财政证券上有合理的交易量。如果一家公司申请一级交易商身份，联储首先要求申请公司非正式地报告其头寸和交易量。如果联储认为可接受，就给予报告交易商身份，表示该公司将列入联储的常规报告名单。公司成为报告交易商一段时间以后，如果联储相信其能继续达到设定的要求，其将成为一级交易商。

市场指标 由各类服务机构编制的表明某一市场行市变动的指标。是对一国(或地区)整个产业状况、生产成本、资源成本和市场需求、甚至国际贸易变化的综合反映，不仅能够对资源配置进行调节和引导，还影响市场体系上下游、国内外、生产、经营、贸易、采购和消费的经济内在联系。重要的股票市场指标有：道·琼斯工业平均指数、标准普尔500综合指数、纽约证券交易所综合指数、纳斯达克综合指数等。通常，股票市场指数以相当近似的方式上升和下降，但并不总是严格按同样的方法变动，这种差异反映了指数构造方法的不同。指数的构造包括三个因素：指数样本所反映的股票整体范围、对包含在指数中的股票设定的相对权重、对指数中的股票进行平均的方法。

市价指令 指不限定价格、按当时市场上可执行的最优报价成交的指令。市价指令的未成交部分自动撤销。特点是：成交速度快，一旦指令下达后不可更改或撤销，如果从发出指令到执行指令期间价格发生不利的变化，可能会造成损失。限价指令可规避这种缺点。限价指令是指按照限定价格或者更优价格成交的指令。市价指令与限价指令的区别：限价指令有效时限为当日，未成交部分可以撤销，也可不撤销；市价指令时效非常短，仅在成交的时候有效，而一旦没有成交，其未成交部分自动撤销，交易者没有选择的余地。

限价指令 指客户进行交易委托时指定一个价格。买进时，成交价不得高于指定价；卖出时，成交价不得低于指定价。其特点是可以按客户的预期价格成交，成交速度相对较慢，有时无法成交。以价格优先、时间优先的原则排序，当日有效。限价指令的优点是客户已向场内交易人员规定了其所能接受的最低价格水平，客户的基本交易利益能有所保证；缺点是客户的意图可能难以实现，因为它将受到市场价格波动的直接影响。

执行或取消指令 指在证券买卖指令中，执行或取消指令必须在到达交易所后得到立刻执行，如果无法执行则立刻取消。当投资者希望以一特定的价格购买一大笔某个股票时会采用这种指令，当这一买入指令会极大地影响该股票的市价时就不会被执行，并立刻被取消。

开放指令 亦称“撤销前有效指令”。在投资者明确终止该指令之前一直有效。

触及市价指令 指市场价格的变动如果触及了客户所设置的价位时，即成为市价指令而被执行的一种指令。触及市价

指令使得投资者能够在期望价位买进或卖出证券，在这个过程中不需要时时盯盘。这个指令既有限价指令的特点又是一个特殊市价指令。在买进时它必须在期货合约价格降至或低于指令价位时转为市价指令，在卖出时它必须在期货合约价格涨至或高于指令价位时转为市价指令。止损指令与触价指令有相似之处，区别是：触价买入，买进的价位比当时的市场价低，止损买入，所买入的价位有可能比当时的市场价高；触价卖出，卖出的价位比当时的市场价高，止损卖出，卖出的价位有可能比当时的市场价低。

止损指令 要求当市场达到指定价格时才执行的指令。买入止损指令要求当市场上升到指定价格，即成交价或要价等于或高于指定价格时才执行。卖出止损指令要求当市场下降到指定价格，即成交价或出价等于或低于指定价格时才执行。在投资者不能随时盯盘的情况下，止损指令作用很大。通过利用市场变化触发交易可以保留在股票头寸上的盈利或减少在股票头寸上的损失。在卖出（买入）止损指令中，指定的价格低于（高于）该股票当前的市场价格；在卖出（买入）限价指令中，指定的价格高于（低于）该股票的当前市场价格。止损指令有两个缺点：股价有时候会出现剧烈的变化，可能导致过早的股票交易；一旦设定价格达到，止损指令变成市价指令，受到执行价格不确定的影响。

手 普通股交易的基本单位，表示100股股票。少于一手的交易称零星交易。

零星交易 见“手”。

大宗交易 指单笔交易规模远大于市场平均单笔交易规模的交易。各国交易所对大宗交易均有明确的界定。如，上海证券交易所规定，A股交易数量在50万股（含）以上，或交易金额在300万元（含）人民币以上为大宗交易；纽约证券交易所规定，1万股特定股票或市场价值20万美元及以上为大宗交易。

最小报价单位 指证券的最小价格变化。美国股票市场历史上曾用一点的1/8作为最小报价单位。证券交易委员会希望降低买卖价差以增加竞争，降低成本，纽约证券交易所和纳斯达克起先将最小报价单位降到1/16，2001年又降到1美分。中国A股市场的最小报价单位是分，上海证券交易所B股市场的最小报价单位是0.1美分。最小报价单位的降低收窄了买卖价差，从而降低了客户的成本和做市商的利润，对市场流动性带来负面影响。美分报价降低了透明度，这也是暗盘交易得到发展的原因之一。美分报价变化更频繁，技术上必须要求更短的等待时间，这意味着高速度。现在的等待时间一般低于1毫秒。除了价格低于1美元的股票交易，低于1美分的报价是被禁止的。

程序交易 亦称“篮子交易”。指同时完成一个股票组合的交易，而不是对组合中的股票单独进行交易。纽约证券交易所规定：凡含有15只股票以上、交易量在100万美元以上的集中一次性交易属于程序交易，通常被大型机构采用。程序交易既可以通过网上交易进行，也可以通过交易所场内交易专家或做市商的报价系统完成。程序交易的广泛采用基于以下三个因素：(1)技术的进步，使成千上万的买卖交易指令的匹配能在很短的时间内完成。(2)2001年起，主要证券交易所股票报价不再采用分数形式，而采用小数形式，这导致买卖价格的匹配变得困难。(3)对冲基金的发展促进了程序交易的发展。

篮子交易 即“程序交易”。

软美元 指投资者通过佣金收入的方式向经纪商（交易商）或第三方支付的钱款。投资者只需优先将他们的指令发送给软美元关系中指定的经纪商（交易商），而不需要为得到研究或其他服务支付“硬

美元"(现金)。证券交易委员会对机构投资者引入软美元业务的类型和数量进行了正式和非正式的限制。

时机成本 交易实施过程中从交易各方开始承担交易责任到完成交易期间市场价格变化产生的成本。例如,当指令到达买方公司(如资产管理公司)交易台时,由于交易员担心该交易会使市场难以应付,未及时发送给经纪商,从而产生时机成本。

交易项圈规则 美国证券交易委员会限制指数套利交易的规则。1999 年 2 月 16 日,纽约证券交易所实施修订后的 80A 规则,即交易项圈规则。根据规则,如果道·琼斯工业平均指数从上一收盘点位上升或下降 2%,项圈限制产生,作为指数套利策略一部分的买入或卖出标准普尔 500 综合指数的程序交易指令必须按照能产生稳定股价作用的方向输入。当道·琼斯工业平均指数回到 1% 以内时,项圈限制取消。交易项圈规则 2% 的阈值在每季度开始时计算。例如,在 2007 年 4 月 1 日,利用 2007 年 3 月道·琼斯工业平均指数的平均值计算的 2% 项圈交易阈值为 180 点。

楼上市场 专门为进行大宗交易开设的非大厅交易的专用市场。楼上经纪商或处理大宗交易的交易员在接受客户的大宗委托后,通过电话系统搜寻潜在的交易对手并就交易价格谈判。一旦达成协议,楼上经纪商或处理大宗交易的交易员就会聘请纽约证券交易所的一名场内经纪人代表交易双方进行交易。在场内经纪人执行配对交易的过程中,配对交易不一定按原协议执行,场内经纪人必须先执行场内原有的高于匹配价格的买入委托和低于匹配价格的卖出委托。在楼上市场中进行的大宗交易,交易的协商过程是在单独的市场中通过电话等方式进行的,不对外公开披露,因此是一个隐形化的过程。

算法交易 指在进行电子交易的金融市场里,通过计算机程序下交易订单。即利用计算机算法决定交易下单的时机、价格乃至最终下单的数量与笔数等。算法交易被机构投资者广泛使用,他们将大额交易分解为若干笔小额的交易,以便更好地管理市场冲击成本、机会成本和风险。算法交易可以被应用于任何投资策略,包括做市、跨市套利、期现套利和单边投机(包括趋势追随)。在投资决策和执行的任何一个阶段,算法交易信号都能够提供良好的技术支持,甚至整个投资决策和执行可以完全依靠算法交易自动运行。算法交易的兴起对整个金融市场带来了深刻的影响与变化。百分位报价改革导致交易规模缩小,促进了算法交易的发展,而算法交易则进一步缩小了交易规模。曾经由人来担任的交易工作被电脑取代。电子化交易的经济规模效应为降低佣金和交易费用作出了贡献,也为金融交易所的国际化兼并整合作出了贡献。交易所之间的竞争也愈加激烈,交易处理速度也越来越快。

金融电子通讯网络 客户可以在股票交易所之外交易金融产品的计算机系统。最常见的交易产品是股票和外汇。始于 1998 年美国证券交易委员会批准建立的电子通讯网络。其特点:通过降低交易费用提高市场交易商间的竞争程度,交易者可访问到系统内的委托单集合;在传统的交易所交易时间以外为交易者撮合交易等。纳斯达克本质上是一个电子通讯网络结构。

替补交易市场 指不通过经纪商或交易所而在两个客户之间直接交易。两个自发交易方要完成一项交易并不一定要通过中介,也就是说经纪商或交易商的服务并不是执行交易所必需的。目前有许多私有的替补交易系统已经被开发出来,属于营利性的"经纪商的经纪商"。替补交换市场将投资者的指令匹配起来完成

交易，然后通过纳斯达克或纽约证券交易所将交易活动报告给市场。它和交易所类似，都用于让交易双方在系统中直接接触，并且由第三方来维持这一系统，同时第三方还通过对客户设置一些要求，履行有限的监管职能。广义的替补交易市场有两类：(1)交叉网络；(2)暗盘。

交叉网络 供机构投资者通过计算机进行配对交易(即直接匹配买方和卖方)的系统。是不显示报价而是匿名地匹配大型指令的电子交易场所。交叉网络提供匿名性和低成本，特别设计用于最小化市场冲击成本。不同系统之间使用的方法会有很大的不同，包括客户可以输入的指令信息的类型和提供给参与者的交易前信息透明度。交叉网络的执行率往往比较低，如果它们从主要市场上吸走过多的指令流，会使自己受到伤害，因为它们在交易中所依据的价格本身的质量会被削弱。这些局限可以在一个包括价格发现的集合竞价环境下克服。

暗盘 泛指在交易所外的交易。暗盘满足了对一个中性聚集地的需求，以一种新的方式完成交易所的传统功能。暗盘是一种私有的交叉网络，其中参与者按照外部设定价格提交交叉配对交易指令，这样提供了匿名的流动性来源(所以称为“暗”)。暗盘是电子执行系统，不显示报价但提供按外部决定价格进行的交易。买方和卖方都必须同意按照这个外部提供的价格(通常是美国的全国最优出价和要价的中点)来完成交易。暗盘的发起者包括交易所、经纪交易商、独立组织和其他组织形成的团体。按美分定价的到来降低了市场的透明度，因而有助于暗盘的出现。暗盘的设计是为了防止信息泄漏和提供对匿名流动性的利用，减少市场冲击，但是它可见度较低，难以与指令流互动，也没有价格发现。

替补显示设施 由美国金融业监管局运行的一种股票交易工具。始于2002年。是提供报价、比较和公布交易的交易所的一种替代，与具有指令执行功能的交易所有所不同。

指令驱动 证券市场交易模式之一。在这种模式下，持有证券的公众参与者的买入和卖出指令决定了价格，其他公众参与者可以按照这个价格进行交易。这些指令可以是市价指令，也可以是限价指令。如果采用经纪商制度，投资者在竞价市场中将买卖指令报给自己的经纪商，经纪商持买卖订单进入市场，市场交易中心以买卖双向价格为基准进行撮合。其特点是证券交易价格由买方和卖方的力量直接决定，投资者买卖证券的对手是其他投资者。

报价驱动 证券市场交易模式之一。在这种模式下，中介(即做市商或交易商)给出报价，公众参与者按报价进行交易。做市商提供出价(买入价)和要价(卖出价)，并从这两个报价的价差中实现利润。做市商通过买卖价差和股票的换手来获取收益。

出价 见“报价驱动”。

要价 见“报价驱动”。

交易商市场 亦称“指令驱动市场”。由市场参与者决定价格的市场。市场的参与者被称为自发买方和自发卖方，没有中介充当交易者参与，而由投资者自己提供流动性，但这可能导致没有足够的流动性来发挥作用。这些自发交易者既可能是买方也可能是卖方，都使用市价或限价指令。交易商市场有两种不同的结构：连续市场和在任意时点的集合竞价。在连续市场中，只要买方指令和卖方指令匹配，交易可以在一个连续时间中的任意时刻达成。在这种情况下，交易就是一连串双方的匹配。在集合竞价中，指令被累积起来等到规定时点执行，完成多方同时交易。在集合时点，决定一个市场出清价格，等于或高于此价格的买入指令和等于或低于此价格的卖出指令得到执行。

指令驱动市场 即“交易商市场”。

集合竞价 指指令被累积起来等到规定时点执行,完成多方同时交易的一种交易方式。在集合时点,决定一个市场出清价格,等于或高于此价格的买入指令和等于或低于此价格的卖出指令得到执行。连续交易对需要立即执行的客户更有利。但另一方面,在交易量很低的市场上,日内的集合可以将一天内的流动性集中到一个(或少数几个)时点上,并允许交易进行。此外,非常大的指令可能会因为连续交易的便利性而减少。

佣金经纪人 接受客户委托,在交易所中替客户买卖并按固定佣金费率收取佣金的经纪人。可以为自己公司买卖的经纪人称自营佣金经纪人。

场内经纪人 绰号“2 美元经纪人”。交易大厅中的一类交易者。是专门在交易所内为其他会员或自己买卖期货契约的人,即为任何其他人执行任何类型商品期货合约或期权合约指令的个人。那些只为自己账户进行交易的交易所会员无须进行注册登记。场内经纪人分为期货经纪商的代表和个人的场内自营商(俗称抢帽客),前者代表交易场外的客户执行买卖委托交易,主要收入来源为经纪服务费等,后者大多赚取买卖的差价。

市场直接访问 指利用电子系统直接访问各个不同的流动性盘和执行场所,而没有卖方公司交易台或经纪商的介入。对买方公司,它的好处是:(1)更快,允许交易者从短暂的市场机会中获利;(2)交易成本较低;(3)提供匿名交易;(4)出错的机会较低。起初,市场直接访问电子服务的提供者是独立公司,后传统的卖方公司收购了这种独立公司,或者开发了自己的市场直接访问系统,为卖方公司提供市场直接访问服务。市场直接访问提供者提供一系列全面服务,包括程序交易、大宗交易。对冲基金是其积极用户。

交易所 交易某种信息及物品的信息平台。借助信息平台,实现产权信息共享、异地交易。以股票、公司债券等为交易对象的叫证券交易所,以大宗商品为交易对象的叫商品交易所。买卖现货和期货。

混合型市场 指兼具报价驱动和指令驱动特征的市场。例如,纽约证券交易所主要是基于客户指令的连续竞价指令驱动系统,但专家通过做市加强了流动性,以维持公平有序市场。此外,纽约证券交易所还有其他的场内交易者、开盘和收盘时的集合竞价市场、使用自有资本为大宗交易提供便利的楼上交易商。纽约证券交易所的另一混合方面是它用集合竞价的方式进行开盘和收盘交易,把连续市场和集合竞价市场合并起来。这样,在交易日中间,纽约证券交易所是连续市场,在开盘和收盘以及停止交易后重新开始时是集合竞价市场。

内部化 指交易所外交易(即楼上交易)。主要是零售交易。与大宗交易相反,内部化涉及将零售指令保留在公司内部(“内部化”),经纪交易商从卖出指令中购买,从买入指令中出售,通常按照公布的最优出价和要价,或者再优惠 1 美分。这种实践给经纪交易商带来内部交易利润。拥有大量客户指令的经纪交易商由此获得不受干涉地获取“交易商差价”(按出价买入,按要价卖出)的交易机会,而且能够摆脱任何在一级市场中多余的头寸。内部化降低了透明度,削弱了价格发现,伤害了投资者。股票市场允许经纪交易商在楼上内部化零售指令。这些交易通过交易报告设施报告。尽管证券交易委员会同意在股票市场上的内部化,但是在股票期权市场,指令被在楼上内部化之前必须在公开市场上显示。因此,在股票和股票期权市场上,内部化被区别对待。

限价指令簿 简称“指令簿”。专家保存收到的限价和止损指令的清单,根据规

模和距离当前市场价格的远近来安排。以前是纸质的本子,现在被电子化替代。指令簿通过电子方式向交易大厅中的交易者提供。在纽约证券交易所交易股票的公众指令通常会从会员公司的办公室发送给在交易大厅中的代表,这些代表试图在交易人群中执行指令。未能在交易大厅中立即成交的指令是限价指令和止损指令。如果会员公司的场内经纪人不能立刻完成一个限价指令或止损指令,场内经纪人可以在交易人群中等待或将该指令交给这个股票的专家,这个指令就会被输入专家的指令簿,以后再根据市场价格和这个限价或止损指令设定的价格的关系执行。

优先选择 指客户可以选择向他们希望的特定做市商直接发送指令进行买卖。

竞价系统 电子公司债券交易系统之一。允许市场参与者对证券进行电子竞价,包括一级市场的发行和二级市场的交易。竞价系统不太常用。

交叉配对系统 电子公司债券交易系统之一。将交易商和机构投资者联接在电子交易网络中,提供实时或定时的交叉配对,配对成功的买卖指令自动执行。

交易商间系统 电子公司债券交易系统之一。通过"经纪商的经纪商"提供的匿名服务让交易商与其他交易商执行电子化交易。交易商的客户不涉及交易商间系统。

多交易商系统 亦称"客户-交易商系统"。电子公司债券交易系统之一。通常会向客户显示来自所有交易商的最优报价。让拥有来自于两个或多个交易商的合并指令的客户能从多个报价中执行。

单交易商系统 电子公司债券交易系统之一。允许投资者与希望的特定交易商进行直接交易。在与客户交易中,交易商充当交易的主体。这些交易已经更多地通过互联网进行。该系统只是简单地用互联网代替电话来联系单个交易商和客户。

交易机会成本 指未交易证券的成本。是延迟发送的自然结果。如果在交易能完成之前,价格变化太大,经理将不进行交易。该成本用未完成交易的这些股票在决策时的市场价格和30天以后的收盘价之间的差来衡量。机会成本可能来源于两个原因:第一,一些指令的执行有延误,期间价格发生对投资者不利的变动;第二,一些指令只得到部分完成或根本没有执行,从而产生机会成本。

市场异象 指金融市场上相对于有效市场假说的价格和(或)收益的扭曲,与以下因素有关:(1)结构因素,如不公平竞争、缺乏市场透明度、监管行为等;(2)行为偏差等。异象可能是结构性的、技术性的或与日历效应相关的。

抢跑 股票经纪人的一种非法行为。在执行客户买入(或卖出)指令之前为他们自己的账户买入(或卖出)股票,即执行程序交易的经纪公司可能利用其对程序交易的信息从预期价格变动中牟利。

分片化 指在交易所上市的股票在交易所外的交易。1999年纽约证券交易所废除390规则后,交易所外交易纽约证券交易所的上市股票变得更容易了。分片化的后果之一是客户需要一些新的系统来提供指令管理、处理和转发等服务。这种服务常常根据最近的交易活动来选择市场,结果使得用户通过"合并"跨市场的信息得到跨市场的最优执行。

卖空 指出售者出售通过合法手段借入的自己并不拥有的证券的行为。卖空者通过向经纪人或机构投资者借入证券,经纪人或机构投资者都要向这种借贷行为索取利息。卖空交易实际上是信用交易的一种形式,在西方成熟市场通常采用保证金信用交易的形式,即卖空者只需要在账户上拥有他所借入的证券价值一定比例的现金即可借入证券进行卖空交易,每天根据卖空证券的收盘价格计算盈亏。

卖空的种类有投机性卖空、对冲性卖空、持有性卖空和套利性卖空。

投资顾问 为投资者提供投资咨询服务,并取得从业资格证书的人士。

图表专家 指技术分析家利用图表分析金融市场中证券价格走势,从而预测未来走势。是基于历史会重演的假设。在弱式有效的市场上,并不能指望那些仅依据价格图形或交易量来制定交易策略的投资者战胜市场。事实上,由于频繁买卖股票导致较高的交易成本,他们的表现可能更差。

断路器 指在出现市场剧烈下跌时临时中断交易。美国金融市场工作组认为,断路器的实施应该按照在所有市场协同的方式进行,事先设立的限制必须足够宽,以便只有在罕见的情况下才被触发,但又必须足以支持支付能力和信用系统跟上异常大的市场下跌。

地区性交易所 指位于一国(或地区)金融中心之外的交易所。用于交易在其上市的当地公司的股票,同时也为在全国性交易所上市的股票提供另一选择。在美国,地区性交易所现存于芝加哥、费城和波士顿,并曾存在于许多其他美国城市。这些交易所也是专家型、基于竞价的系统。目前美国的一些地区性股票交易所,更多的是进行股票期权和指数期权交易,而非股票交易。

金融机构

金融机构 亦称"金融企业"。其具体工作为:(1)将从市场中获得的金融资产进行转换,组合成不同形式的资产,形成金融机构的负债。(2)代理客户进行金融资产交易。(3)进行金融资产自营交易。(4)帮助客户创造金融资产,并将这些金融资产卖给市场的其他参与者。(5)为市场其他参与者提供投资建议。(6)为市场其他参与者管理投资组合。最常见的金融机构为商业银行、投资银行、保险公司以及投资公司。

金融中介 在金融市场的资金融通过程中,在资金供给者与需求者之间起媒介作用的人或机构。金融中介包括存款机构,如商业银行、储蓄贷款协会、储蓄银行、信用合作社,主要从公众那里吸收大量存款来筹集资金;保险公司,如人寿保险公司和财产保险公司;养老基金;投资银行公司等。金融中介的基本作用就是把不受欢迎的金融资产转为受投资者欢迎的某种金融资产,从而形成金融中介对投资者的负债。这种转换至少包括以下四种经济作用中的一种:(1)提供期限中介;(2)通过分散化投资降低风险;(3)降低契约与信息处理成本;(4)提供支付机制。

资产负债管理 有广狭二义。广义的资产负债管理,是指金融机构按一定的策略进行资金配置,从而实现流动性、安全性和盈利性的目标组合。狭义的资产负债管理,指在利率波动的环境中,通过策略性改变利率敏感资金的配置状况,从而实现金融机构的目标。即通过调整总体资产和负债的持续期,来维持金融机构正的净值。北美精算协会将资产负债管理定义为,用来协调企业对资产与负债所做出的决策;它是在给定的风险承受能力和约束下,为实现企业财务目标而制定、实施、监督和修正企业资产和负债的有关决策的过程。对任何利用投资来平衡负债的机构来说,资产负债管理都是一种重要且适用的财务管理手段。资产负债管理起源于20世纪60年代的美国,是针对利率风险而发展起来的。美国在1979年利率放松管制前,金融产品或负债的市场价值波动不大,但利率管制放松后,金融资产负债产生较大的波动,导致投资机构做决策时更多地考虑资产和负债。尽管资产负债管理最初是为了管理利率风险而

产生的,随着资产负债管理方法的发展,非利率风险如市场风险等也纳入其中,使资产负债管理成为金融机构管理风险的重要工具之一。目前无论是投资者还是监管机构都对资产负债管理方法的适用性给予了足够的重视。

商业银行 以经营工商业存贷款为主要业务,以获取利润为目的的金融机构。其吸收存款,通过一系列程序向消费者或企业发放贷款。存款代表商业银行的借据和存款人的资产,贷款代表借款企业的借据和商业银行的金融资产。由于商业银行的绝大多数的存款都是活期,为了规避利率风险,商业银行倾向于发放短期贷款。商业银行在贷款业务中扮演了直接投资的角色,存款人扮演了间接投资的角色。商业银行从存款与贷款中赚取利差。商业银行为企业提供咨询、设计产品并办理结算业务,从中获得的收益为中间业务收益。商业银行与一般工商企业一样,是以盈利为目的的企业。它与一般工商企业不同的是,经营的是货币与资本,具有信用中介、支付中介、信用创造与金融服务的能力。它更是央行调节货币供给量的基层传导单位。正是由于该特殊性,商业银行的行为要接受金融管理当局的监管。

承兑银行 指对受益人提交的汇票进行承兑的银行。利用自己的销售团队出售银行承兑汇票。大型地区性银行有时也利用交易商销售银行承兑汇票。

存款机构 吸收公众存款,将不能用于支付的资产转化成可以提供此类服务的资产的机构。存款机构的收入来源于筹资成本和投资收益的利差,即买入货币再卖出货币。向存款者或其他资金来源借入资金买入货币,然后通过向消费者或者企业发放贷款卖出货币。其业务的本质就是追求利差。目标是以比买入货币成本更高的价格卖出货币。由于筹资成本和投资收益的利率水平不同,存款机构最终目标是获得投资收益高于筹资成本的正的利差。存款机构包括商业银行,储蓄贷款协会,储蓄银行与信用合作社。所有这些都是吸收存款的金融中介机构。其收入包括利差及手续费收入。

有担保的投资合约 人寿保险公司的主要产品。根据合同,人寿保险公司的义务是根据保险费,必须保证在约定的期限内给予固定的收益(本金与事先决定的回报率)。对于投保人来说,其风险是本金的回报,这个回报依赖于保险公司的能力。保险公司所面对的风险是其持有资产组合的回报小于向投保人所保证的比率。有担保的投资合约是保险公司和公司利润共享或养老金计划之间的一个合约,保险公司承诺在投资期内向投保人支付本金以及事先决定的年度抵补率,所有的支付发生在合约的到期日。该合约的期限从1~20年不等,承诺的利率依赖于市场条件以及保险公司的信用级别,通常高于同期美国政府债券利率。

投资公司 从个人投资者手中汇集资金并将这些资金投资于有潜力的、范围广泛的证券与其他资产的金融中介。投资公司为小额投资者提供了一种联合协作获取大规模投资利益的机制。对投资者来说,投资公司可以发挥如下的功能:(1)记账与管理,即记录资本利得、红利、投资与补偿并进行再投资;(2)分散化与可分性,即通过资金的聚集投资到小投资者无法做到的多元化;(3)专业化管理,投资公司的专家团队对证券进行分析并进行资产组合;(4)较低的交易成本,大宗交易为主的方式可以节约交易费用。投资公司的类型有单位投资信托与投资管理公司两类。前者的资产组合是固定的,后者的资产组合是变化的,资产组合是有管理的,后者又可以进一步分为开放型或封闭型,开放型的就是共同基金。

法律风险 金融机构的经营活动或各类交易因无法满足或违反法律要求,导致金融机构不能履行合同,发生争议(或诉

讼)或其他法律纠纷,而可能给金融机构造成经济损失的风险。按照巴塞尔资本协议Ⅱ的规定,法律风险是一种特殊类型的操作风险,它包括但不限于因监管措施和解决民商事争议而支付的罚款、罚金或者惩罚性赔偿所导致的风险敞口(即未加保护的风险)。

金融机构负债 指按照合同要求金融机构必须履行支付义务的现金数额和时间。在假设被支付的客户不会在具体的或预定的支付日期前取消金融机构的支付义务的前提下,金融机构负债可分为四种类型:(1)现金支付的数额与时间均确定;(2)现金支付的数额确定,支付的时间不确定;(3)现金支付的数额不确定,支付的时间确定;(4)现金支付的数额与支付的时间均不确定。不同的金融机构负债的特点不同,这也就决定了其资产投资组合的难易程度。如,第一种类型负债比较确定,其资产的投资组合就可以是确定的,不需要太多考虑流动性因素,而第四种类型负债决定了其资产投资组合必须考虑负债不确定的影响,即考虑流动性与时间双重因素。

市场风险 指由于市场价格水平、价格水平的波动、金融机构持有的资产(如债权、股票、商品、现金)价格的反向变化从而对金融机构的经济利益造成的影响。衡量市场风险的主要指标是风险价值,指在正常的市场条件和给定的置信水平上,及给定的持有期间内,某一投资组合预期可能发生的最大损失。

信用风险 亦称"违约风险"。指交易对手因各种原因未能履行约定契约中的义务而造成经济损失的风险。即受信人不能履行还本付息的责任,而使授信人的预期收益与实际收益发生偏离的可能性。是金融风险的主要类型。造成信用风险的原因:(1)经济运行的周期性。经济扩张期时,信用风险降低;较强的赢利能力使总体违约率降低;经济紧缩期时,信用风险增加,赢利情况总体恶化,借款人因各种原因不能及时足额还款的可能性增加。(2)公司经营有影响的特殊事件的发生。这种特殊事件发生与经济运行周期无关,与公司经营有重要的影响。例如:公司高管死于交通事故。

违约风险 即"信用风险"。

利率风险 指市场利率变动的不确定性给投资人造成损失的可能性。使投资人的实际收益与预期收益或实际成本与预期成本发生背离,使其实际收益低于预期收益,或实际成本高于预期成本,从而使商业银行遭受损失的可能性。即原本投资于固定利率的金融工具,当市场利率上升时,可能导致其价格下跌。规避利率风险的金融工具有:浮动利率存单、期货、利率选择权、利率互换、利率上限。利率风险是银行的主要金融风险之一,由于影响利率变动的因素很多,利率变动更加难以预测,银行日常管理的重点之一就是怎样控制利率风险。利率风险的管理在很大程度上依赖于银行对自身的存款结构进行管理,以及运用一些新的金融工具来规避风险或设法从风险中受益。

期限中介 金融中介的功能之一。金融中介为投资者提供了不同期限的投资选择,借款人也可以灵活地选择负债期限。如商业银行吸收存款大部分是短期的,发放的贷款大部分是长期的。商业银行的存在使得存贷双方能够按各自的要求进行存与贷。由于投资者难以把握长期投资的风险,往往要求长期借款人支付比短期借款更高的利息,而金融中介可以依靠其后续存款,以任何单一投资者无法提供的低成本,向长期借款人提供长期资金,从而降低他们的长期借款成本。期限中介的作用:一是为投资者提供不同期限的投资选择,借款人可以灵活选择负债期限;二是降低长期借款的成本,但中介要承担利率风险。

操作风险 金融监管机构定义为:由于

不适当或者错误的内部流程、人员和系统或外部事件而引起的损失。国际风险师协会将操作风险划分为以下几类:(1)雇员,损失来自公司员工的有意或无意行为;(2)业务流程,损失来自公司业务操作的执行;(3)关系,损失是由于公司与客户、监管者或其他第三方的联系,这一种类主要关注公司与其他企业的相互作用,关系风险涉及双方;(4)技术,技术来源于盗版、窃取失败或数据与信息的破坏,这类风险包括技术未达到业务的要求;(5)外部因素,损失由公司外部的人或企业造成,公司无法控制他们的行为。

交割风险 国际金融风险机构定义为:当金融合约交割时,交易一方无法按照合约履行义务。包括交易对手违约风险(信用风险的一种形式)和流动性风险(指交易对手最终履约,但不是在合约约定的时间)。在期货市场中,交易者可以在合约到期前对冲平仓,如果不能及时完成对冲操作,就要承担交割责任,即凑足足够的资金或者实物货源进行交割。对投资者来说,如果不选择交割,那么在临近交割期时不应再持有相应的合约,以避免陷入被"逼仓"的困境。

监管风险 指由于法律或监管规定的变化,可能影响商业银行等金融机构正常运营,或削弱其竞争能力、生存能力的风险。

支付机制 指付款方式。一般由特定的金融中介提供。分现金支付和非现金支付。非现金支付指通过支票、信用卡、借记卡和电子转账系统等付款,对金融市场功能的发挥非常重要,它不仅方便安全,更重要的是让货币资金在银行体系内流动,加大了对货币的利用效率。如果仍然停留在现金支付阶段,货币从银行体系漏出,一方面货币持有成本高,另一方面货币政策对货币的调控失去影响力。

预付 指金融机构的借款。20 世纪 80 年代,随着美国利率管制的放松,储蓄贷款协会与银行竞争加剧,储蓄贷款协会更加活跃地在货币市场筹集资金,如利用回购协议市场筹资。一些大的储蓄贷款协会发行商业票据以及中期票据,在联邦基金市场借款,并可使用联邦贴现窗口。储蓄贷款协会可从联邦住房贷款银行借款,这些借款包括短期的和长期的,利率有固定利率和浮动利率。

信用合作社 最小且最新的存款机构。在美国既可在州注册又可在联邦注册。其特殊性在于对信用合作社会员资格的"共同特征"的要求。按照联邦信用合作社的法规,会员"必须是同一行业或同一协会的群体,或者是邻居关系、同一团体或乡村地区的群体"。采用合作制或互助制形式,但不存在股份公司制。目的是满足社员的储蓄和借款需求。社员的存款称股份,对社员的分配称红利。所有在联邦注册的信用合作社的股份由国家信用社股份保险基金 进行保险。在州注册的信用合作社可自愿加入该保险,对于未加入该保险的信用合作社,其保险由州保险机构提供。信用合作社主要从会员存款获得融资。中央流动性机构是信用社的最终贷款人,起着类似于联储的作用。信用合作社的资产包括小额消费贷款、住宅抵押贷款和证券。

公司信用合作社 由多家公司的员工成立的信用合作社。公司信用合作社在相关金融机构提供的流动性条件下专门为自然人信用合作社提供投资服务和支付体系。美国中央信用合作社通过将其他公司信用合作社的盈余资金进行投资来为公司信用合作社提供流动性。

自然人信用合作社 指会员为所在工作场所、学校、教会、社区等组成的信用合作社。在联邦或州注册。他们为符合条件的大众会员提供金融服务。

储蓄贷款协会 在美国政府支持和监管下专门从事储蓄业务和住房抵押贷款的非银行金融机构。其产生的动机是为

购房提供融资，贷款要以所购房屋为抵押。其形式有互助制和股份公司制。互助制意味着没有发行在外的股份，存款者即为所有者。为了提高储蓄贷款协会扩大资本金来源的能力，法律制定者立法促进互助制向股份公司制转变。与银行一样，储蓄贷款协会可以在联邦或州注册，必须遵守联储的存款准备金规定。在美国金融机构改革、恢复和实施法案通过之后，储蓄贷款协会的存款保险由储蓄协会保险基金提供。该基金由联邦存款保险公司管理。允许储蓄贷款协会投资的资产是抵押贷款、抵押贷款证券以及政府债券。抵押贷款包括固定利率抵押贷款、可变利率抵押贷款和其他类型的抵押贷款。大多数抵押贷款用于购买住房，储蓄贷款协会也发放部分建设性贷款。

储蓄银行 指通过吸收储蓄存款获取资金从事金融业务的银行。是一种较为古老的金融机构，大多是由互助性质的合作金融组织演变而来。互助性的储蓄银行就是存款人将资金存入银行，银行以优惠的形式向存款人提供贷款，这种组织形式在美国比较普遍。储蓄银行的资金来源主要是居民的储蓄存款、向商业银行的借款、经营收入以及发行股票。资金的运用主要是长期贷款与投资证券。它与商业银行的区别在于存款来自居民而不是企业，贷款期限比较长，支持的是存款凭证取款，而商业银行是支票。

公司银行业务 商业银行为公司客户提供的金融服务。包括对非金融机构、财务公司（如人寿保险）、政府机构的贷款，以及商业不动产融资业务、租赁业务和贷款保收业务。在租赁业务中，银行既可以作为出租人，也可以作为出租人的贷款人。公司银行的业务收入主要是贷款和租赁产生的利息收入，银行为客户提供的其他服务产生的手续费收入。服务主要包括养老金管理，信托和保管服务，现金管理，支票清算和电子汇兑等。

利差收入 存款机构从所投资的资产（贷款或证券）收入和资金（存款和其他来源）成本支出之间获取的差额，即利润。是存款机构支付经营成本后获得的资本收益。为获得利差收入，存款机构面临多种风险，包括信用风险、监管风险和利率风险。

银行保险 由银行、邮政、基金组织以及其他金融机构与保险公司合作，通过共同的销售渠道向客户提供产品和服务的新型保险。兴起于法国。在金融合作中，体现银行与保险公司的强强联手、互联互动。与传统的保险销售方式相比，银行保险最大的特点是能够实现客户、银行和保险公司的“三赢”。对于消费者，银行保险是通过银行柜面或理财中心进行的简单、便捷的购买方式，其成本低并且安全可靠。对于银行，可以通过代理销售多样化的产品，提高客户满意度和忠诚度。对于保险公司，利用银行密集的网点可以提高销售，降低成本，从而可以以更低的价格为客户提供更好的产品；利用银行的客户资源和信誉，再配合保险公司的优质服务，可以树立良好的品牌形象，开拓更多的客户源。银行保险主要有三种模式：一是银行代理模式，保险公司提供产品，银行提供销售渠道，收取手续费；二是战略伙伴关系，银行与保险公司建立密切的联系，签订较为长期的合同，银行除收取手续费外，还分享保险业务的部分利润；三是银行入股保险公司，通过股权纽带参与经营保险业务。

定期人寿保险 在保单期间没有任何现金价值或投资价值的人寿保险。如果投保人在保单完全有效期内死亡，保单收益人会得到赔付；如果投保人在投保期内没有死亡，保单失效没有任何价值。保单到期后，保险公司会更新保单。由于随着投保人年龄的上升，统计上的死亡概率也随之上升，因此每年的保费也是递增的。

寿险公司 指提供人寿保险的保险公

司。和所有保险业务一样的是,被保险人将风险转嫁给保险人,接受保险人的条款并支付保险费;与其他保险不同的是,人寿保险转嫁的是被保险人的生存或者死亡的风险。人寿保险分成风险保障型人寿保险和投资理财型人寿保险。前者偏重于保障人的生存或者死亡的风险,该类型保险分为定期死亡寿险、终身死亡寿险、两全保险、年金保险。后者偏重于投资理财,被保险人也可获取传统寿险所具有的功能,该类型保险分为分红保险、投资连结保险和万能人寿保险。

健康保险公司 指提供健康保险的保险公司。健康保险是以被保险人的身体为保险标的,使被保险人在疾病或意外事故所致伤害时发生的费用或损失获得补偿的一种保险。健康保险包括医疗保险、疾病保险、收入保障保险和长期护理保险。除重大疾病等保险以外,绝大多数健康保险尤其是医疗费用保险常为一年期的短期合同。健康保险费率的计算以保险金额损失率为基础,年末未到期责任准备金一般按当年保费收入的一定比例提存。

财产与意外伤害保险 由保险公司开设的用来承担不同投保人财产损害风险的保险。这些风险包括:造成经济损失、损害或破坏,由于可识别的事件不可预期地突然发生、或不经常发生所产生的财产损失。保险的主要类型有:(1)房屋及其里面的物件遭遇火灾、洪涝以及偷盗(房屋主的保险或其变种);(2)汽车遭遇碰撞、偷盗或其他损害(汽车保险或其他变种)。

个人退休账户 根据1974年美国的雇员退休收入保障法成立的,由个人或雇主发起的退休计划。个人发起的个人退休账户包括传统罗斯个人退休账户和滚存个人退休账户。雇主发起的个人退休账户包括:简易式雇员退休账户和雇员储蓄激励对等缴费退休计划。传统个人退休账户和罗斯个人退休账户都是个人在工作之外建立的退休计划,且都允许资产累计免税。传统个人退休账户在退出时(即提取时)交税,罗斯个人退休账户在进入时(即投资时)交税。滚存个人退休账户,又称管道个人退休账户,是用来转移雇主发起的退休计划中合格的收入提取的,当雇员想要离职但希望继续退休计划时,即不想承担惩罚或有关提取的税收问题时,可使用该账户。雇员可将资产从雇主发起的退休计划转换滚存个人退休账户,再将个人退休账户转存到另一个雇主发起的退休计划。简易式雇主退休账户和雇员激励对等缴费退休计划都是合格的雇主发起的,由雇主缴款且所缴款可免税。前者规定雇主每年缴款额不得超过雇员薪资的25%,最高不得超过46 000美元。后者规定雇主必须选择下列2种缴款方式之一进行缴款:(1)雇主可以比照员工薪资的1%~3%存入其账户;(2)雇主为所有合格雇员按照其薪资的2%缴款。

多线保险公司 同时提供两种或两种以上保险产品的保险公司。

股份制保险公司 采用股份制形式由股东所有的保险公司。所有权由独立的股东所持有并可公开交易。股东只关注其股份的业绩,即股票升值与股票红利,也即关注短期。在股份保险公司,投保人的利益要高于股东所获得的红利。

共同保险公司 由保单持有者所有,没有外部所有者持股的互助制的保险公司。保单持有人仅仅关注其保单的业绩,特别关注保险公司对保单的支付能力。由于对保单的支付很大程度上发生在未来,保单持有者关注长期业绩。过去最大的保险人是互助制的,目前已经开始股份化,即互助制转变为股份制。

共同持股公司 介于共同保险公司与股份制保险公司之间的一种新形式的保险公司。1996年出现。目前仅在美国几个州得到批准。1998年主要的金融集团

从共同保险公司制改为共同持股公司制，后又转为股份制公司。共同持股公司的结构：上游持股公司是互助制公司（即没有股东），它也是持股公司（相互控股公司不是保险公司）。互助制公司形成一个股份制子公司，将其部分或全部业务放在子公司中运营。保单持有者在共同持股公司中保留成员的权利，在运营的子公司中保留合约的权利。子公司最高49.9%的投票权利可以向公众出售从而融入资本。共同持股公司对下游的保险公司持有主要的所有权。由于共同持股公司的董事会拥有人寿保险公司的主要所有权，它可以合法地运营为保单持有者创造最大的利益。共同持股公司的优势如下：(1)获得外部资金，包括权益；(2)创造收购货币，也就是说普通股（在收购时优于现金）；(3)用这些资金扩展新的非分红型业务；(4)保留保险公司的主要控制权；(5)为管理权提供激励来吸引与保留顶级管理者；(6)互助制保险公司变为共同持股公司有税收方面的优势。

再保险 亦称“分保”。保险人在原保险合同的基础上，通过签订分保合同，将其所承保的部分风险和责任向其他保险人进行保险的行为。再保险的基础是原保险，再保险的产生，正是基于原保险人经营中分散风险的需要。在再保险交易中，分出业务的公司称为原保险人或分出公司，接受业务的公司称为再保险人或分保接受人或分入公司。再保险转嫁风险责任支付的保费称分保费或再保险费；原保险人在招揽业务过程中支出了一定的费用，由再保险人支付给原保险人的费用报酬称分保佣金或分保手续费。再保险可分为比例再保险和非比例再保险。比例再保险是原保险人与再保险人之间订立再保险合同，按照保险金额，约定比例，分担责任。对于约定比例内的保险业务，原保险人有义务及时分出，再保险人有义务接受，双方都无选择权。比例再保险分为成数再保险、溢额再保险、成数和溢额混合再保险。非比例再保险分为超额赔款再保险和超过赔付率再保险。

再保险人 见“再保险”。

保费 亦称“保险费”。投保人为取得保险保障，按保险合同约定向保险人（保险公司）支付的费用。保险费根据保险金额、保险费率、保险期限、保险人的年龄职业等因素计算决定。通常保险合同上会载明保险费的数额并明确支付方式。保险金额高，保险期限长，投保人支付的保险费就多。投保人只有在统一支付或者已经支付保险费的前提下，才能获得保险人承担保险损害赔偿的承诺。保险合同没有保险费约定的，保险合同无效。如投保人未能按规定交付保险费，则保险合同效力随之停止。

核保过程 指保险公司在销售环节中判断该接受什么样的投保人，该拒绝什么样的投保人；如果决定接受投保人，该收多少保费的过程。

保费收入 保险公司为履行保险合同规定的义务而向投保人收取的对价收入。是保险公司最主要的资金流入渠道，同时也是保险人履行保险责任最主要的资金来源。保险公司利用资金流入与流出的时间差，通过资金运用以及对保险风险的集中与分散的管理，形成损益，与其他行业存在明显的差异。同时，对于短期保险业务与长期保险业务保费收入也存在内涵上的差异，这些都形成了保险行业收入的基本特征。

保险公司一般账户产品 指保险公司总的投资组合，对应由公司自己发行的产品会得到一般账户的保证。当信用评级代理公司针对保险公司对债权的支付能力提供一个信用等级时，一般账户就可以设计成担保产品，称为一般账户产品。由一般账户所担保的产品指终身寿险、万能寿险以及固定年金（包括有担保的投资合约）。保险公司必须提高其一般账户产品

的有保证的业绩以支持其偿付能力。

保险公司独立账户产品 保单持有人承担投资风险和收益，保险公司获取管理费收入的保险产品。这些保险产品得不到保险公司一般账户的担保，其业绩与保险公司的一般账户无关，而仅依赖于与一般账户分离的由投保人选择的独立账户。变额人寿保险与变额年金等都是独立账户产品，其业绩绝大多数或唯一地依赖于所选择的投资组合，此外还要由保险公司来调整相关的管理费用。

专属金融公司 为母公司的客户提供融资而设立的子公司。美国三个主要的汽车生产商都有专属金融公司：通用汽车金融服务公司、福特信贷、克莱斯勒金融公司。通用汽车金融服务公司是目前美国最大的商业票据发行者。

私人抵押贷款保险机构 为常规贷款提供保险的机构。从投资者的角度，这些保险机构自身的信用评级决定了它们所提供保险的安全度。按揭保证保险集团投资公司和私人抵押保险集团公司是私人抵押贷款保险机构的两个例子。

现金价值人寿保险 一种最基本的人寿保险。除提供纯粹的人寿保险外，还在保单内建立了现金价值或者投资价值，即在支付保险费用后，保险公司将保费的剩余部分放入支付利息的内部基金。此类寿险的价值成长特性使得保险公司可以为客户终身保持保费价值，这是税收递延的结果。现金价值人寿保险主要有三种：终身人寿保险、变额人寿保险和万能人寿保险。

终身人寿保险 现金价值人寿保险之一。除了提供纯粹的人寿保险，还在保单内建立了现金价值或者投资价值，称为内部建设，这种价值建设不受制于税收，即资本利得和收入都是免税的。现金价值可以撤回，保单所有者可以以此举债。投保人撤回现金价值，保单即失效，否则保单终身有效。投保人支付水平费用，即在保单期间，保费是常数。

变额人寿保险 现金价值人寿保险之一。在保险期内保险金额随资金运用实际业绩变化的人寿保险。允许保单持有人将保单的现金价值投资于股票、债券或货币市场投资组合。投资者可以自行在不同组合间转换，也可以依赖公司的专业货币市场经理作出投资决策。这种保险每年的保费是固定的，但是其中一部分划拨到投资组合中去。保单现金价值的数量与死亡给付依赖于保单持有人所选择的独立账户的投资结果，现金价值或死亡给付没有保证，两者都依赖于所选择的投资组合的业绩。如果保单持有人支付额外的保费，一些保险公司会保证最低的死亡给付。如果投资组合的业绩很好，则保单中的现金价值会显著增加，保单持有人可以拿出一部分现金购买额外的保险。如果保单持有人选择一个业绩较差的投资组合，则保单的业绩也会很差，甚至出现保单被终止的情况。变额人寿保险的收益在分配之前是税收递延的，并且只有超过保费部分的收入才被征税。

万能人寿保险 现金价值人寿保险之一。基于现金价值的永久性人寿保险。始于20世纪80年代初。其关键要素是保单持有者具有浮动保费，即将单纯的保险保护（定期保险）从保单的投资（现金价值）要素中分离出来。保单现金价值是基于投资收入所产生的现金资金（积累资金）建立的，其中扣除了定期保险中由于投保人所产生的成本（死亡率支付）和其他费用。将现金价值从单纯的保险中分离出来，这一过程称为对传统人寿保险保单的松绑。万能人寿保险保单持有人对保费的支付是不连续的，也就是说是浮动的，但最初最低的保费覆盖是必须的。每个月保单的现金价值至少必须覆盖死亡率支付与其他费用支出，否则保单失效。有保证的现金价值与变额人寿保险都可以按固定与浮动保费依据来设计。

金融监管

金融监管 指政府通过特定的机构,如中央银行、证券交易委员会等对金融交易行为主体进行的某种限制或规定。本质上是一种具有特定内涵和特征的政府规制行为。金融监管可以分成金融监督与金融管理。金融监督指金融主管当局对金融机构实施的全面性、经常性的检查和督促,并以此促进金融机构依法稳健地经营和发展。金融管理指金融主管当局依法对金融机构及其经营活动实施的领导、组织、协调和控制等一系列的活动。金融监管的目的:(1)维持金融业健康运行的秩序,最大限度地减少金融机构的风险,保障金融市场参与者的利益,促进金融业和经济的健康发展。(2)确保公平而有效地配置社会资金的需要,由此避免欺诈活动或者不恰当的风险转嫁。(3)在一定程度上避免资金过度集中于某一行业。(4)金融机构的倒闭不仅需要付出巨大代价,而且会波及国民经济的其他领域,金融监管可以确保金融机构的服务达到一定水平从而提高社会福利。(5)中央银行通过货币政策达到稳定金融与稳定经济增长的目的。

银行业与货币监管 指货币管理当局,即中央银行通过采取宏观手段来控制国内货币供给的变化从而控制经济活动水平。对银行业的监管手段包括:核心资本金的要求,法定存款准备金率的要求,特殊条件下的利率的管制,银行业务范围或区域范围限制等。对银行业的监管目的是控制货币放大过程中的节奏与总量的问题,引导资金流向。对银行业监管为达到以下目的:(1)宏观经济稳定增长,波动性不能太大;(2)物价水平稳定;(3)社会充分就业;(4)汇率稳定。

信息披露监管 为了防止金融市场不能按最有效或以最低成本方式生产出特别的产品与服务,政府有关的管理部门要求证券发行人向实际与潜在的投资者公开大量的金融信息,以供投资者作出投资参考。建立信息披露监管制度设立的原因是:证券发行者在金融健康与厂商特征方面比证券投资者拥有更多的信息,政府有关部门利用法律形式强制厂商按要求披露信息,包括其自身的财务变化、经营状况等信息和资料,防止投资者被虚假信息所误导,从而破坏市场的公平性与效率。一旦由于信息不对称导致市场失灵,金融市场在提高资源配置效率方面的功能就会丧失。信息披露监管包括发行证券前的披露以及发行后的持续性披露的监管。

金融行为监管 指政府通过特定的机构,如我国的央行、证监会、银监会、保监会等对金融交易行为主体进行的某种限制或规定。是关于金融产品交易者以及市场交易方面的政府规制。监管形式包括:(1)防止公司内部人进行交易,内部人包括公司的高管以及比一般公众投资者更了解有关公司内部信息的人。(2)交易结构与交易运作有关,证券交易时应使一般公众投资者被骗的风险最小化。由于金融机构的资本构成比较独特,大股东对其监管的动力比较弱,政府应加强外部监管,防止金融机构利用资金优势操纵市场。

金融机构监管 政府在关键的借、贷以及基金发起领域监督与约束金融机构行为的一种形式。政府对金融机构的监管的理由有二:一是由于金融公司在现代经济中承担特殊的作用。金融机构帮助家庭与厂商储蓄,使得许多经济要素之间的复杂支付更为便利,商业银行还是政府货币政策的通道,金融机构的失灵会剧烈地扰乱经济活动。二是由其内部治理因素决定的,金融机构的杠杆率都比较高,公司股东对管理层的控制欲望下降,管理层

往往追求业务规模,从规模中获得较高的回报。一旦机构管理层对业务规模追求太大太快,势必引起宏观经济活动的过热,稳定性下降,损失全社会的福利水平。

外国市场参与者监管 政府限制外国厂商在国内市场中的所有权或控制权。不论金融市场是否开放,对外国市场参与者的监管都是十分必要的,因为外国市场参与者的进与出都会引起市场较大的波动,金融市场的波动会影响实体经济的稳定性。越是金融市场落后的国家,越是要对外国市场参与者加强监管。

资本充足率标准 指银行的资产对其风险的比率标准。反映商业银行在存款人和债权人的资产遭到损失之前,该银行能以自有资本承担损失的程度。目的是抑制风险资产的过度膨胀,保护存款人和其他债权人的利益,保证银行等金融机构正常运营和发展。各国金融管理当局一般都对商业银行资本充足率管制,目的是监测银行抵御风险的能力。银行用少量资本运营大量债权资产,以此来获得高回报率,同时也是银行产生系统风险的根源之一。为了让金融业在众多风险面前有足够的抵抗能力,最低限度地降低金融业爆发危机引起社会动荡,1988 年在瑞典巴塞尔召开的"巴塞尔银行监管委员会"会议上确定了 8% 的资本充足率要求。资本充足率各国有不同的口径,主要比率有资本对存款的比率、资本对负债的比率、资本对总资产的比率、资本对风险资产的比率等。

资本金要求 对银行资本充足率的要求。是以风险为基础对资本金提出要求,通过对各类资产加权求和来确认信用风险。资本由一级资本和二级资本组成,每级都有最低资本金要求。一级资本金称核心资本,包括普通股权益、某种类型的优先股和少数合资子公司股份。二级资本称补充资本,包括贷款坏账准备、某种类型的优先股、永久性负债(没有到期日的债务)、混合资本工具和权益性债券、次级债务。

中央流动性机构 美国信用社的最终贷款人,起类似于联储的作用。由全国信用合作社管理局管理。中央流动性机构向有流动性需求的会员信用社提供短期贷款。

国家信用合作社保险基金 美国对所有联邦信用合作社和大部分州立信用合作社的储蓄存款予以保护的基金。始于 1970 年。每个普通账户的最高保险额为 10 万美元,退休账户的最高保险额为 25 万美元。在州注册的信用合作社可自愿加入该基金保险,未加入该基金保险的信用合作社,由州保险机构提供保险。

中央银行 由政府组建的机构,负责控制国家货币供给、信贷条件,监管金融体系,特别是商业银行和其他储蓄机构。是一国最高的货币金融管理机构,在各国金融体系中居于主导地位。中央银行的职能是宏观调控、保障金融安全与稳定、金融服务。中央银行是"发行货币的银行",对调节货币供应量、稳定币值有重要作用。是"银行的银行",集中保管银行的存款准备金,并对它们发放贷款,充当"最后贷款者"。是"国家的银行",是国家货币政策的制订者和执行者,也是政府干预经济的工具;同时为国家提供金融服务,代理国库,代理发行政府债券,为政府筹集资金;代表政府参加国际金融组织和各种国际金融活动。中央银行从事的业务不是为了营利,而是为实现国家宏观经济目标服务,这是由中央银行所处的地位和性质决定的。中央银行完成其任务的主要途径之一是制定货币政策。故中央银行也被称为"货币当局"。在执行货币政策过程中,中央银行要求其他金融机构持有并在中央银行存入法定准备金。故中央银行也称"储备银行"。

货币当局 见"中央银行"。

储备银行 见"中央银行"。

联储区域 指美联储下设的12个联邦储备银行分行,对应于12个联储的区域,每个分行在本储备区的其他城市可以设立分支机构。12个联邦储备区对应的联邦储备银行的所在城市分别为:波士顿、纽约、费城、克利夫兰、里士满、亚特兰大、芝加哥、孟菲斯、明尼阿波利斯、堪萨斯城、达拉斯、旧金山。联邦储备银行是准公共机构。在储备区内,具备联邦储备体系成员资格的私人商业银行,可以购买所在储备区联邦储备银行的股票。法律规定其收益不得高于年率6%。每个储备银行分行设9个董事席位。其中,6席由本储备区的联邦储备体系成员银行选举产生,3席由联邦储备理事会任命。董事会任命行长及其他官员。其董事分为三类,由成员银行选举的6位中,3位是职业银行家,另3位是来自工业、劳工界、农业或消费部门的著名人士。理事会任命的3位代表公众利益,不可以是银行官员、雇员或股东,以此保证董事会能够代表美国各界公众的利益。主要职责:支票清算;发行货币;收回破损货币;管理和发放本储备区内银行的贴现贷款;评估有关银行合并和扩展业务的申请;充当工商界与联邦储备体系之间的中介;检查银行持股公司和州注册的成员银行;搜集地方商业状况数据;组织经济学家研究与货币政策有关的课题。

部分存款准备金制度 美联储以法律形式规定商业银行必须向中央银行缴存存款准备金的制度。即银行必须以某种形式持有或储备部分存款资金。银行只可以将其所吸收存款的一部分借给贷款人。部分存款准备金制度具有货币创造的功能,一家银行吸收存款之后对外贷出除存款准备金之外的货币,客户得到之后立即支付,得到支付的一方又将货币存放到其客户银行,这家银行继续重复第一家银行的行为。如此周而复始,由第一笔存款所引起的银行体系的货币不断得到放大,这就是存款准备金制度带来的货币创造。

公开市场操作 中央银行通过有价证券等的公开买卖以控制货币供应量的活动。中央银行买卖证券的目的不是为了盈利,是为了调节货币供应量。根据经济形势的发展,当中央银行认为需要收缩银根时,便卖出证券,相应地收回一部分基础货币,减少金融机构可用资金的数量;相反,当中央银行认为需要放松银根时,便买进证券,扩大基础货币供应,直接增加金融机构可用资金的数量。公开市场操作是货币政策的三大工具之一,其优势是,比较容易控制货币供给的方向、数量和时机。

储备银行纽约交易台 指美国在公开市场操作中执行政策的纽约交易台。交易台与作为自营商或做市商的大型证券交易机构或商业银行进行大宗国库券交易相似。交易台不以盈利为目的进行买卖,但是作为理性投资者,同样在价格低时买入,在价格高时卖出。

借入准备金 指银行通过联邦贴现窗口借入资金。1983年美联储实施的一项新政策,明确规定了以借入准备金作为货币政策的实施目标。银行体系借入准备金的水平与联邦基金利率和再贴现利率(从再贴现窗口借款的成本,不常变动)之间的利差密切正相关。当其他条件不变,联邦基金利率相对于再贴现率上升时,借入准备金就会增加,因为与同业借款相比,商业银行更愿意向联储借款。因此,以借入准备金为目标与以联邦基金利率为目标是一样的。

非借入准备金 为总储备减去商业银行通过再贴现窗口从联储借入的储备。1979年10月,美联储为了应对通货膨胀而实行的政策。联储以银行体系的非借入准备金为目标,同联邦基金利率一样,非借入准备金在很大程度上满足了实施目标的各种标准。选择非借入准备金作

为目标的目的是控制货币供应量(由货币流通量来测度)的增长率。

货币政策目标 一国中央银行或货币当局采取的货币政策希望达到的最终目的。包括:价格水平稳定、经济增长、充分就业、利率稳定、汇率稳定、国际收支平衡。尽管央行不能直接带来这些状况,却能针对它可以影响的变量制定不同的政策。货币政策的诸多目标之间常常有冲突,政策可以达到一个目标,但却也使另一个目标变得更加难以实现。

401(k)计划 雇主为雇员设立且雇员可选择是否出资存入养老金的一种养老金计划。1978 年美国《国内税收法》规定的合格免税养老金计划,雇主提供多种投资计划,供雇员选择,如雇主所在公司是上市公司,其公司股票也可作为投资选择之一。大多数 401(k)计划都给雇员提供分散化的共同基金组合,一般包括由 1 个或多个投资公司提供的基金。401(k)计划通过不同的销售体系提供给雇主,主要是投资公司和保险公司。雇主通常把 401(k)和雇员出资的一定比例相匹配,但由于税收递延的优势,对雇员出资额和雇主能够匹配的额度都有限制。

现金余额计划 员工养老计划的一种。总体上是固定收益计划。根据现金余额计划,雇员未来能获得的收益是固定的。通常采用一次性付款形式。雇员退休时的利益基于雇主每年的固定支付和有保证的最小年投资回报之和。利息按照计划中规定的利率存到雇员的账户内,与雇主养老基金信托的投资收益无关。与固定缴款计划相似之处是,雇员可以监督自己账户的余额,定期收到余额报告。

固定收益计划 员工养老计划类型之一。养老金计划发起人在具有参与养老金资格的员工退休后,支付一定数目的资金(如果受益人在退休前死亡也会相应地支付一些钱),退休支付数量通常取决于雇员的服务年限和收入水平。当养老金计划中的资产不足以支付按合约应付退休雇员的资金时,发起人要承担风险。固定收益计划和固定缴款计划之间存在着根本性差异。在该计划中,计划发起人需要:(1)保证雇员退休后的收益;(2)制定投资选择;(3)若基金投资收益不足以支付雇员退休后的收益,计划发起人要承担投资风险。在固定缴款计划中,雇主不担保任何退休后收益,只负责给养老金计划中的雇员账户内支付特定的款项。雇员自主选择投资组合,退休时获得投资组合的回报。

固定缴款计划 员工养老计划类型之一。养老金计划发起人只负责为有资格的参与者支付一定的资金,而不是在退休后支付一定的金额给雇员。雇主支付的金额数或按雇员薪水的一定比例,或按雇主收益的一定比例。雇员退休时,收到的金额由所投资基金的投资业绩决定,与雇主无关。固定缴款计划的发起人让养老金计划的参与者自己选择投资工具。固定缴款计划形式多样,如:401(k)计划、货币购买养老金计划、雇员持股计划等。

交易报告和遵守引擎 2002 年全国证券交易商协会对符合特定标准公司债券的场外二级市场交易所要求的强制报告。要求属于该协会的会员公司的所有经纪交易商将公司债券的交易作报告。目的是增加美国公司债券市场的透明度。

保险储备 指保险监管者要求保险公司保持一定的储备或盈余。即公司资产大于负债。监管者与会计师对这些储备或盈余的定义各不相同。对监管者来说,出于监管的目的,对待资产与负债是建立在各个州对保险公司覆盖法规基础之上,盈余被称为法定盈余或法定储备。对会计师来说,由会计准则来定义这些盈余,即通用会计准则盈余。两者所测度的盈余有所不同,这取决于其具体的目的。

投资组合管理

投资组合管理 指投资管理人按照投资组合理论对资产进行多元化管理，以实现分散风险、提高效率的投资目的。现代投资组合分析理论的创始人马考维茨(Harry Markowitz，1927—)从对回报和风险的定量出发，系统地研究了投资组合的特性，从数学上解释了投资者的避险行为，并提出了投资组合的优化方法。一个投资组合是由组成的各证券及其权重所确定，投资组合的期望回报率是其成分证券期望回报率的加权平均；投资组合的风险是由其回报率的标准方差来定义的。这些统计量是描述回报率围绕其平均值变化的程度，如果变化剧烈则表明回报率有很大的不确定性，即风险较大。

直接投资 “间接投资”的对称。投资者将货币资金直接投入投资项目，在国内外创办企业、购并当地原有企业或与当地资本合营企业。投资方式之一。在统计上，若投资者持有某一企业10%或以上的股权，便被视为能长期有效地影响有关企业的管理经营决定。直接投资包括：(1)股本资本，包括所持有分行的股本，附属及联营公司的股票。(2)再投资收益，指投资者从其附属或联营公司应得但未以股息形式分发的利润。(3)其他资本，主要涉及公司之间长期或短期的债务交易，包括母公司与其附属公司、联营公司及分行之间的借贷。投资的另一形式为间接投资，其与直接投资两者之间既有联系，又有区别。参见“间接投资”。

间接投资 “直接投资”的对称。指投资者以其资本购买国内外公司的股票和其他有价证券，以预期获取一定收益的投资。投资方式之一。由于其投资形式主要是购买有价证券，故也称“证券投资”。间接投资的投资者除股票投资外，一般只享有定期获得一定收益的权利，而无权干预被投资对象对这部分投资的具体运用及其经营管理决策；间接投资的资本运用比较灵活，可以随时调用或转卖，更换其他资产，谋求更大的收益；可以减少因政治经济形势变化而承担的投资损失的风险；也可以作为中央银行为平衡银根松紧而采取公开市场业务时收买或抛售的筹码。直接投资与间接投资同属于投资者对预期能带来收益的资产的购买行为，但两者之间既有联系，又有区别。区别是：直接投资是资金所有者和资金使用者的合一，是资产所有权和资产经营权的统一运动，一般是生产事业，会形成实物资产；间接投资是资金所有者和资金使用者的分解，是资产所有权和资产经营权的分离运动，投资者对企业资产及其经营没有直接的所有权和控制权，其目的只是为了取得资本收益或保值。联系是：通过间接投资，可以为直接投资筹集到所需资本，并监督、促进直接投资的管理。随着现代经济的发展，生产规模急速扩大，仅靠一般的个别资本已很难从事技术高、规模大的项目的投资，而以购买证券及其交易为典型形式的间接投资使社会小额闲散资金集合成为企业所需要的长期的较为稳定的巨额投资资金，解决了投资需求的矛盾，是动员和再分配资金的重要渠道。因此，间接投资已逐渐成为主要和基本的投资方式。

证券投资 见“间接投资”。

分散化投资 亦称“多元化投资”。指投资人将资金投资到不同类型的证券或不同区域的证券的行为。投资人通常指金融中介。分散化投资降低风险的主要原因是：不同类型的公司其相关性较差乃至负相关，形成投资组合后，其相关性相互消解，使得组合的方差下降，即风险下降。充分分散化的投资是整个市场的组合，即模仿市场的构成是最充分的分散化投资。由于一国经济往往受到同样因素

的影响，他们的相关系数往往为正，分散化之后的效果不是很理想，自20世纪90年代以来，美国等发达国家增加了对新兴经济体的投资，有效达到分散风险的目的。单个投资者也可以自己进行分散投资的工作，但难以达到金融中介的成本效益。金融中介在分散投资过程中的成本效益本身就是金融市场的重要经济功能之一。

投资组合 由投资人或金融机构所持有的股票、债券、金融衍生产品等组成的集合。目的是分散风险。投资组合可以看成几个层面上的组合。第一个层面组合，由于安全性与收益性的双重需要，考虑风险资产与无风险资产的组合，为了安全性需要组合无风险资产，为了收益性需要组合风险资产。第二个层面组合，考虑如何组合风险资产，由于任意两个相关性较差或负相关的资产组合，得到的风险回报都会大于单独资产的风险回报，因此不断组合相关性较差的资产，可以使得组合的有效前沿远离风险。

市场组合 指由风险证券构成，并且其成员证券的投资比例与整个市场上风险证券的相对市值比例一致的证券组合。

资本资产定价模型 研究证券市场中资产的预期收益率与风险资产之间的关系，以及均衡价格是如何形成的模型。20世纪60年代美国学者夏普（William Sharpe）、林特尔（John Lintner）、特里诺（Jack Treynor）和莫辛（Jan Mossin）等人提出。是在资产组合理论的基础上发展起来的，是现代金融市场价格理论的支柱，广泛应用于投资决策和公司理财领域。资本资产定价模型表示如下：

$$E(R_p)=R_f+\beta_p\times\left[E(R_m)-R_f\right],$$

其中，$E(R_p)$ 为组合的预期收益，R_f 为无风险利率，β_p 为组合收益对市场收益水平变动的敏感程度，$E(R_m)$ 为市场风险溢价。根据这一模型，对于安全性投资（$\beta=0$），投资者只能获得无风险利率；对于风险性投资（$\beta>0$），投资者预期会得到一个与投资的市场敏感性（或 β）成比例的超额收益率。因此，低于平均市场敏感性的股票的期望收益会小于市场期望收益，β 值高于市场平均水平的股票的期望收益将会高于市场水平。该模型成立的条件假设为：(1)市场由风险厌恶型投资者组成，他们以组合收益的标准差来衡量风险。(2)所有投资者的投资期限都相同（如1个月、1年等）。(3)所有投资者对证券未来的收益与风险有相同的预期。他们选择不同组合的唯一原因是对系统风险和风险偏好的差异。(4)资本市场是完美的，即所有资产都可以无限分割，没有交易费用或差别税率，借贷利率相等并对每一投资者都是等同的。该模型提供了一个可以衡量风险大小的方法，帮助投资者决定所得到的额外回报是否与风险相匹配。

套利定价理论模型 以套利理论为基础的资产定价理论。1976年由斯蒂芬·罗斯（Stephen Ross）提出。套利定价理论与现代资产组合理论、资本资产定价模型、期权定价模型等一起构成了现代金融学的理论基础。套利定价理论认为证券收益与 H 个因素线性相关。套利定价理论没有特指这些因素是什么，但假设证券收益与因素之间的关系是线性的。套利定价理论模型如下所示：

$$E(r_i)=\beta_{iF1}E(r_{F1})+\beta_{iF2}E(r_{F2})+\cdots+\beta_{iFH}E(r_{FH}),$$

表明投资者希望在所有系统性影响证券收益的因素上获得补偿。这一补偿等于因素 i 带来的系统风险（由证券中该因素的 β 表示）和市场对该因素的风险定价（由该因素的期望收益与无风险收益之差表示）的乘积的总和。如果只有市场风险这一个因素，套利定价理论模型就简化为资本资产定价模型，因此后者可以看作是前者的一个特例。两者都认为投资者会因承担所有的系统和非系统风险而获得补偿。套利

定价理论假设:(1) 投资者有相同的投资理念。(2) 投资者是回避风险的,并且要求效用最大化。(3) 市场是完全的。套利定价理论具有以下几个主要的优点:(1) 它对投资者风险收益偏好的假定更加宽松。(2) 其没有对证券收益的分布做出假设。(3) 由于其不需要确认真实的市场指数,因此具有潜在的可测性。

久期 亦称"持续期"。1938 年由弗雷德里克·麦考利(Frederick Macaulay)提出,故也称麦考利久期。是以未来时间发生的现金流,按照目前的收益率折现成现值,再用每笔现值乘以其距离债券到期日的年限求和,然后以这个总和除以债券目前的价格得到的数值。计算公式为:

$$D=\frac{\sum_{k=1}^{n}(k/m)c_k/[1+(\lambda/m)]^k}{\sum_{k=1}^{n}c_k/[1+(\lambda/m)]^k},$$

其中,m 为每年支付利息的次数,第 k 期的支付额为 c_k,剩余支付期是 n,k/m 为时间,单位是年。久期在债券投资中有着广泛的应用,包括利用久期控制利率风险、进行免疫以及优化投资组合。

麦考利久期 即"久期"。

有效久期 指在利率水平发生特定变化的情况下债券价格变动的百分比。它直接运用不同收益率变动为基础的债券价格进行计算,这些价格反映了隐含期权价值的变动。在麦考利久期模型研究中存在一个重要假设,即随着利率的波动,债券的现金流不会发生变化。这一假设对于具有隐含期权的金融工具,如按揭贷款、可赎回(或可卖出)债券等而言很难成立。因此,麦考利久期模型不应被用来衡量现金流易受到利率变动影响的金融工具的利率风险。有效久期克服了麦考利久期模型的局限。有效久期不需要考虑各期现金流的变化情况,不包含利率变化导致现金流发生变化的具体时间,只考虑利率一定变化下的价格总体情况。因此,有效久期能够较准确地衡量具有隐含期权性质的金融工具的利率风险。对于没有隐含期权的金融工具,有效久期与麦考利久期是相等的。

修正久期 指对于给定的到期收益率的微小变动,债券价格的相对变动与其麦考利久期成比例。这种比例关系是一种近似的比例关系,是以债券的到期收益率很小为前提的。说修正久期是在考虑了收益率的基础上对麦考利久期进行的修正,是债券价格对于利率变动灵敏性的更加精确的度量。当投资者判断当前的利率水平有可能上升时,集中投资于短期债券、缩短债券久期;当投资者判断当前的利率水平有可能下降时,拉长债券久期、加大长期债券的投资,帮助投资者在债市的上涨中获得更高的溢价。

免疫策略 消极债券管理的方法之一。构建一个债券的组合使得利率变动时其价格效应与再投资效应能够相互全部抵消,即如果利率上升,债券价格下跌,则债券票息之再投资收入会增加。反之,如果利率下降,债券价格上涨,票息之再投资收入会减少,使投资人在特定投资时间内获得固定之报酬来应付未来的负债。构建免疫策略投资组合的关键取决于资产的久期与负债的久期是否相等。如果资产与负债的量比较小,这时久期相等就行了,否则需要更高阶的方法来达到免疫的效果。

凸性 指在某一到期收益率下,到期收益率发生变动而引起的价格变动幅度的变动程度。是对债券价格曲线弯曲程度的一种度量,是债券价格对收益率的二阶导数。凸性的出现是为了弥补久期本身也会随着利率的变化而变化的不足。因为在利率变化比较大的情况下久期不能完全描述债券价格对利率变动的敏感性。凸性越大,债券价格曲线弯曲程度越大,用修正久期度量债券的利率风险所产生的误差越大。

边际时间偏好率 指消费者放弃当前消费换取未来消费的意愿。

认知偏差 指人们根据一定表现的现象或虚假的信息而对他人作出判断，从而出现判断失误或判断本身与判断对象的真实情况不相符合。经验法在决策过程中有的会产生系统性偏差。

经验法 指按照经验法则或其他指引进行决策可以缩短决策时间。经验法有时可以取得很好的结果，但有时会产生系统性偏差，即认知偏差。在金融领域，这些偏差会导致做投资决策时产生错误。

规范理论 关于投资者如何做出决定从而构建一个有效组合的标准组合的理论。该理论适用范围：首先，只有基于期望收益及期望收益的方差，标准组合理论才可以给出决策。其次，对收益方差的使用取决于收益的分布是否为对称的，或是否为正态分布。

积极投资策略 与“消极投资策略”相对。投资者积极寻找市场中的套利机会，适时根据自己的判断调整资产组合，以求收益最大化。积极投资策略从短期看，可能会获得超额收益，这视投资者的能力和运气而定；从长期看，积极投资策略和消极投资策略的结果没有太大差别。

消极投资策略 与“积极投资策略”相对。每个投资者都采取市场投资组合（一种均衡情况下的最优风险资产投资组合）和无风险资产构成的投资组合，通过两者比例的不同，使不同投资者的风险－收益偏好得到满足。

指数化 ❶指为了获得与市场中某些金融指数一致的业绩，投资者可以采用具有与采样广泛的股票指数同样的加权方式来配置自己的投资组合的投资策略。❷代表一种投资于共同基金的行为（即指数型基金）。这种基金是以与所编纂之指数的相同权值买卖股票。

资产配置决策 对整个资产组合中各项资产比例的选择。即无风险资产与风险资产之比。资产组合管理者试图找到资产风险与收益之间的权衡关系。对于风险资产而言，选择的范围更加广泛，如股票、债券、不动产以及海外资产等。资产配置决策强调安全性与收益性的统一。

资本配置线 描述引入无风险借贷后，将一定量的资本在某一特定的风险资产组合与无风险资产之间分配，从而得到所有可能的新组合的预期收益与风险之间的关系。由于无风险资产与风险资产之间的协方差为0，因此，在二维坐标系中，资本配置线就是无风险资产回报的点（出现在纵轴上）与风险资产的点（风险资产在二维坐标内，收益比无风险资产高）的连线。当投资人强调安全性时，会增加无风险资产的持有；当投资人强调收益性时，会增加对风险资产的持有，对应的组合点就在资本配置线上移动。

证券市场线 资本资产定价模型的图示形式。反映投资组合报酬率与系统风险程度β系数之间的关系以及市场上所有风险性资产的均衡期望收益率与风险之间的关系。证券市场线方程对任意证券或组合的期望收益率和风险之间的关系提供了十分完整的阐述。任意证券或组合的期望收益率由两部分构成：一部分是无风险利率，它是由时间创造的，是对放弃即期消费的补偿；另一部分是对承担风险的补偿，称为“风险溢价”，它与承担风险的大小成正比。

系统风险 亦称“市场风险”、“不可分散风险”。与“非系统性风险”相对。指由于某种因素的影响和变化，导致股市上所有股票价格的下跌，从而给股票持有人带来损失的可能性。系统风险的诱因发生在企业外部，上市公司本身无法控制它，其带来的影响面一般都比较大。系统风险是由共同因素引起的。经济方面的如利率、现行汇率、通货膨胀、宏观经济政策与货币政策、能源危机、经济周期循环等。政治方面的如政权更迭、战争冲突等。社

会方面的如体制变革、所有制改造等。系统风险对市场上所有的股票持有者都有影响,只不过一些股票比另一些股票的敏感程度高一些而已。如基础性行业、原材料行业等,其股票的系统风险可能更高。系统风险无法通过分散投资消除。

不可分散风险 即"系统风险"。

非系统风险 亦称"非市场风险"、"可分散风险"。与"系统性风险"相对。是与股票市场、期货市场、外汇市场等相关金融投机市场波动无关的风险。非系统风险是由特殊因素引起的,如企业的管理问题、上市公司的劳资问题等,是某一企业或行业特有的风险,只影响某些股票的收益。非系统风险可通过分散投资消除。

可分散风险 即"非系统风险"。

风险偏好 指主动追求风险,喜欢收益的波动性胜于收益的稳定性的一种态度。风险偏好型投资者选择资产的原则是:当预期收益相同时,选择风险大的,因为这会给他们带来更大的效用。

风险中性 指既不回避风险,也不主动追求风险的一种态度。风险中性投资者选择资产的唯一标准是预期收益的大小,而不管风险状况如何。

风险厌恶 指当预期收益率相同时,偏好选择低风险资产的一种态度。风险厌恶型投资者对于具有同样风险的资产,偏好具有高预期收益率的资产。

有效组合 指有效边界上的点所对应的证券组合。有效组合具有如下特征:在期望收益率水平相同的组合中,其方差(从而给定了标准差)最小;在方差(从而给定了标准差)水平相同的组合中,其期望收益率最高。

有效前沿 亦称"有效边界"。理性的投资者一般是厌恶风险而偏好收益的,对于相同的风险水平,会选择能提供最大收益率的组合;对于相同的预期收益率,会选择风险最小的组合。能同时满足这些条件的投资组合就是有效前沿。

市场外部风险来源 指影响投资者未来消费能力的风险。包括:与未来劳动收入相关的风险、未来消费品相对价格风险以及未来投资机会风险等。

动态套期保值 指机构投资者利用股指期货或股票与无风险资产创造合成的看跌期权并通过使用合成看跌期权策略寻求保护投资组合价值的策略。采用动态套期保值的原因主要有:(1)股指期权市场的规模没有股指期货市场那么大,很难在不使期权价格显著变动的情况下完成大规模投资组合的保险程序。(2)交易所对单个投资者可持有的合约数量有限制。希望保护大额股票组合的机构可能会发现头寸限额有效地阻止了它们利用场内交易的指数期权来保护其组合。(3)现有场内交易的期权合约期限较短,达不到一些投资者希望要保护的时间区间。(4)看跌期权的成本可能高于动态套期保值产生的交易成本。

套利 指试图利用不同市场或不同形式的同类或相似金融产品的价格差异牟利。现实市场中的许多因素,导致同一产品在不同的市场中产生收益率差异,因此,在不增加任何投资的情况下,从收益率低的市场上卖空,到收益率高的市场上买多,就产生了收益,这就是典型的套利。套利的结果会消除两个市场上的收益率差,最终两个市场的价格相同。相似产品在同一市场中也应该有相似的价格,如果价格差异较大,也可以从中获利,即套利。在越来越完美的市场中,套利机会一旦出现很快就会消失。现实中的套利策略非常复杂,流行的分支有:可转换债券套利、股息套利、兼并套利、期货合约套利、外汇市场套利等。

指数套利 指投资者同时交易股指期货合约和相对应的一篮子股票的交易策略,以谋求从期货市场、现货市场同一组股票存在的价格差异中获利。套利者随时监测现货市场和期货市场,当期货实际

价格大于理论价格时，卖出股指期货，买入指数中的成分股组合；当期货实际价格低于理论价格时，买入股指期货，卖出指数中的成分股组合，以此获得无风险套利收益。指数套利有利于避免股指期货与股票现货价格的严重脱离，促进交易股票市场和股指期货市场平衡发展，提高市场的流动性。但指数套利也同样存在一定的风险，如复制指数时会存在跟踪误差，以及利率风险、股息风险与交易风险等。股指期货套利要求股指期货和股票买卖同步进行，任何时间上的偏差都会造成意料不到的损失。投资者对指数套利的具体运作，需要进行严密计算与有效风险管理。

套利策略 指在金融市场上，利用某些金融产品价格与收益率暂时不一致的机会获得收益的策略。当这种价格的变动产生无风险收益时，称无风险套利策略。这种套利机会很少，一旦出现立即消失。有些金融产品价格与收益率的不一致不是很短暂，此时通过这种机会去获取收益的风险在于价格或者收益率可能不会朝预期的方向变化。对对冲基金的管理者来说，这种获取收益的策略可能并非低风险的交易策略，而是风险套利策略，这种策略可能使价格或收益率的偏差回到或收敛到历史的均衡水平上。

投资收益 对外投资所取得的利润、股利和债券利息等收入减去投资损失后的净收益。

投资目标 投资者或者共同基金所期望达到的结果。不同的投资者有不同的投资目的。投资目的决定投资方式和投资目标。风险厌恶型投资者尽量选择风险小、收益适宜、交割方式方便的投资方式；风险偏好型投资者选择收益高但风险也可能很高的投资方式；风险中性投资者，只是单纯对闲余资金进行资金管理，可能会对风险和收益相当的投资标的感兴趣。

框架 指将各种条件和选择呈现给投资者，从而让他们做出决策的方法。投资选择的框架会导致投资者对每个投资选择的风险和收益的评估产生很大差异，因此对最终的投资决定产生很大的差异。

营 销 管 理

营销理念

营销管理 企业或组织整体管理过程中的重要组成部分。指对顾客价值感知、创造和传递过程所进行的计划、执行与控制等活动。其实质是需求管理,其过程包括市场研究,市场细分、目标市场选择和市场定位,营销组合策略的制定、执行和控制等。

市场营销 现代企业或组织的一项重要职能,指为满足顾客或交换伙伴的需要而进行的一系列整体性活动,包括研究顾客需求、分析市场机会、设计产品和服务、决定价格、分销与沟通策略等。其核心是交换,从而也被看成是感知、创造和传递顾客价值的过程。20 世纪 50 年代美国的企业家出于市场竞争需要,认识到必须从市场需求出发来安排生产经营活动,通过满足顾客需要来实现企业的经营目标。80 年代以后,价值交换的重复性、连续性和互动性开始为人所关注,市场营销也被进一步理解为获取、保留和发展顾客的过程。参见"关系营销"。

交换 人类基本经济行为之一。指人们通过向他人提供某种物品、服务或其他有价值的东西以获得回报的行为和过程。是价值实现过程中的一个必要环节,因而也是市场营销活动及其过程的核心,其发生一般必须符合下列条件:(1)至少存在两个或两个以上的交换主体;(2)每一方都有被对方认为是有价值的东西;(3)每一方都能沟通信息和传递商品;(4)每一方都可以自由接受或拒绝对方的物品;(5)每一方都认为与另一方进行交易是合适的。

交易 与交换相关的重要经济活动。通常指交换主体之间的特定价值交换行为。在经济学中,是经济学的基本分析对象,也是交换的基本单位。在市场营销学中,与交换的概念存在区别,特指交换的具体形式和数量。一次交易至少应当包括两个有价值的事物,交易各方同意的条件,交易的协议时间和地点等。

市场份额 亦称"市场占有率"。指某企业某一产品(或品类)的销售量(或销售额)在市场同类产品(或品类)中所占比重。反映企业在市场上的地位。通常市场份额越高,竞争力越强。有 3 种基本测算方法:(1)总体市场份额,指某企业销售量(额)在整个行业中所占比重。(2)目标市场份额,指某企业销售量(额)在其目标市场,即其所服务的市场中所占比重。(3)相对市场份额,指某企业销售量与市场上最大竞争者销售量之比,若高于 1,表明其为这一市场的领导者。

市场占有率 即"市场份额"。

品牌 一种名称、术语、标记、符号或设计,或者是它们的组合。其目的在于识别某个销售者或某群销售者的产品或服务,并使之同竞争对手的产品或服务相区分。从顾客角度看,品牌是其对产品或服务的属性感知、感情总和,包括品牌名称及其内涵,以及品牌联想。

营销观念 企业(或组织)从事市场营销活动的价值观和行为准则。反映企业(或组织)对顾客及其感知价值的看法和

判断,以及对市场及其发展、产业及其竞争的观点,因而成为营销活动的行为导向。在营销实践和理论发展过程中,先后出现了生产观念、产品观念、推销观念、市场营销观念和整体营销观念等五种营销观念。参见"生产观念"、"产品观念"、"推销观念"、"市场营销观念"、"整体营销观念"。

生产观念 侧重于企业生产领域的营销指导思想。形成于20世纪20年代以前。当时以美国为代表的市场经济国家普遍存在着产品同质性程度高、供不应求而又竞争不足的现象。企业市场营销的任务是如何通过扩大生产规模和降低成本,从而以较低的价格满足顾客需求。今仍适用于需求差异性较低,需要通过大规模生产以降低价格的市场或产业。

产品观念 把提高质量、改进性能和增加品种等作为企业产品或服务营销的重心,以此扩大销售、获取利润的营销指导思想。诞生于20世纪20年代前后西方国家。当时在以美国为代表的市场经济国家,虽总体上仍处于供不应求的市场结构,但生产或供应能力较高、质量优异、品种多样和技术先进的企业在市场竞争中更容易取得优势。于是产品观念受到推崇。今对一些产品或服务同质性较高的市场仍然适用。

推销观念 一种重视推销及其活动的市场营销指导思想。形成于20世纪30年代。当时在欧美国家,不少产品的生产能力已足够大,但却常常销路不畅,于是推销观念应时而生。认为顾客不会主动购买产品或服务,须经广告、促销、公共宣传以及专业推销人员的说服、感化和刺激才能实现销售,因此企业不能只注重生产,还应将人力、物力和财力转移出一部分用于各类推销策略及其活动。今仍适用于在信息传递不畅,交换各方沟通不足的市场,或顾客较少主动搜寻信息的产品或服务(如人寿保险等)。

市场营销观念 一种以顾客为中心的市场营销指导思想。形成于20世纪50年代。当时在美国等发达市场经济体出现了大多数产品或服务供过于求的买方市场局面,仅仅依赖产品价格和质量优势及促销手段已难以获取顾客的青睐和信任。由此一些企业开始摈弃"先制造后销售"的以产品为中心的观念,而转向市场营销观念。要求企业和营销组织先应寻求适当的顾客群并感测其价值需求,然后创造并向其传递相应的价值。今已成为大多数企业和各类营销组织生存和发展的基本指导思想之一。

社会营销观念 一系列兼顾消费者短期利益和社会整体长远利益的市场营销指导思想的总称。形成于20世纪60年代。当时在美国等发达国家,环境污染、资源短缺、通货膨胀和失业增加等社会问题日益严重,要求顾及消费者整体长远利益的呼声越来越高,消费者保护运动也日益盛行。为此,出现了一系列新的营销观念,如人类观念、理智消费观念和生态准则观念等。其共同点是要求企业和其他营销组织在研究市场和社会需求的基础上,确定目标顾客的需要、欲望和利益,比竞争者更有效地实现顾客满意,在追求自身利润的同时积极维护和增进社会福利。

国际营销 企业跨国境进行的市场经营和销售活动,是国内营销的延伸和发展,也是经济和市场全球化背景下企业发展的必然趋势。由于国际营销环境的差异性、复杂性和风险性,通常必须考虑的战略问题是涉及在国际市场采用与本国相似的标准化策略与目标国家(或地区)市场相适应的当地化策略以及上述两者之间的某种程度的结合等。

全球营销 企业面向全球市场开展的市场营销活动。20世纪80年代后,一些跨国公司在长期国际化经营实践的基础上,逐步淡化自己的母国背景而将自身定位为全球企业。由此在全球市场范围内

根据各地顾客的需求特征和企业的战略目标,制定相应的营销策略。

绿色营销 20 世纪末出现的一种营销思想。是环境保护运动和可持续发展观念在市场营销领域的体现。强调企业在营销过程中,必须将自身利益、消费者利益和环境保护等统一起来,并以此为中心,对产品和服务进行构思、设计、制造和销售。

内部营销 企业或营销组织将内部员工视为顾客(即内部顾客)的一种营销思维方式和行动体系。其目的是确保企业或组织中每个员工都能遵循自身的营销准则和理念,从而更加协调高效地服务外部顾客。其核心任务是选择、培养和激励能服务好外部顾客的员工,通过提高内部员工满意度来提升外部顾客满意度。有两大要求:(1)组织内部各部门之间的协调工作;(2)营销部门需要争取其他部门的支持和配合,从而一致服务好外部顾客。

关系营销 ❶20 世纪 80 年代产生于美国的一种营销理论。认为交换在更多情形下表现为连续性的交换关系,即一次交换与交换各方之间的前一次交换相关,也与他们下一次交换相关,因此交换价值不能孤立地计算每次交换的顾客价值,而应当考虑交换关系持续期内总的顾客价值(即顾客终身价值)。为此,市场营销的本质就是获取、保留和发展顾客的过程。❷基于中华文化背景产生的一种营销观点。认为交换的产生、发展和完成常常受到很多独特社会文化因素的影响,比如面子、人情和感情等人格化因素。因此社会关系经常嵌入在交换过程之中,反之价值交换也经常嵌入于社会关系之中。

交易营销 将交换或交易看成是单次的、非连续的营销观念。相对于关系营销而言,交换或交易双方本质上具有自利导向,都寻求短期利润最大化,因而较少信任和承诺,营销重点在于吸引新顾客,而非保持现有的顾客。

文化营销 基于特定社会文化的一种营销思想。由于市场营销过程中交换的是价值,而交换各方对价值的判断深受其价值观、信仰和生活方式等文化因素影响,因此,为促进交换的完成,企业会在营销过程中有意识地研究和利用语言、文学、宗教信仰、价值观、道德规范、民风习俗、审美观和教育水平等文化要素的积极影响,规避其消极影响,从而谋求与顾客在价值观、思维方式和行为规范等方面的一致性。

JIT 营销 亦称"精益营销"。一种由 JIT 工厂理念发展而来的营销思想。JIT (Just In Time 的缩写)原本是日本丰田公司所创"丰田生产方式"的核心内容,其基本思想是"只在需要的时候,按需要的量,生产所需的产品",也就是追求零库存、无时滞和高效协调的生产系统。20 世纪末,这一管理理念扩展到营销领域,形成包括生产、物流配送、库存管理、货架管理和促销管理在内的全程计划与控制,并通过信息技术的支持,实现对顾客定制化需求的快速、准确响应,从而达到提高营销效率的目标。

精益营销 即"JIT 营销"。

创业营销 在创业期的一系列营销活动。在创业初期,很多企业面临最主要的问题就是如何识别市场机会,并通过平衡自身有限的营销资源,以迅速实现产品或服务打开销路的目的。为此企业需要仔细分析市场需求和竞争的情况,设计可行的商业模式,并据此形成创新的营销组合策略。

个性化营销 亦称"定制化营销"。人类最原始的营销模式。其基本做法是量体裁衣式地为顾客定制其所需要的合适产品或服务。是在大批量生产与营销方式产生之前,企业所采用的最主要的营销方式。这一方式成本高、效率低,常常不能令企业获得大规模的发展。后随着大

批量生产与营销方式兴起而式微。但在奢侈品领域,仍然是主要的营销方式。随着现代信息技术的发展,交易成本大大降低,同时也使得企业与顾客之间的实时互动成为可能,于是个性化营销又开始成为具有竞争力的营销方式。

定制化营销 即"个性化营销"。

大规模营销 亦称"大批量营销"、"大众营销"。美国福特汽车公司等在20世纪初期所创造的一种营销管理模式。其核心是将全部市场作为企业的营销目标,通过大批量、低成本的生产方式,达到降低市场价格、满足全部顾客需求的目的。常采用大范围密集广告刺激最终顾客的购买欲望,拉动中间商大量进货,从而支撑企业的大批量、低成本的生产方式。

大批量营销 即"大规模营销"。

大众营销 即"大规模营销"。

差异化营销 亦称"多样化营销"。一种营销管理模式。采用这一模式的企业或营销组织,会将全部市场覆盖作为营销目标,但同时又关注各类顾客的需求差异,在市场细分的基础上,开发出不同的价值组合方案,从而满足所有细分市场顾客的需求。

多样化营销 即"差异化营销"。

目标化营销 20世纪50年代以后随着现代营销观念产生而兴起的一种营销管理模式。采用这一范式的企业或营销组织,一般会在市场细分的基础上,选择进入一个适合自己经营的目标市场,并向目标顾客提供特定的价值组合方案。通常强调企业对顾客需求的准确感知、理解和响应能力。

大规模定制化营销 20世纪末期兴起的一种营销管理模式。采用这一模式的企业或营销组织依托顾客数据库和现代信息网络技术,向每一类甚至每一个顾客提供定制化价值组合方案,以满足其个性化需求。同时通过共享大部分基础设施和互联网运用大大降低生产运营和交易成本,从而获取低成本和差异化的双重竞争优势。

营销组织 市场营销部门在公司组织结构中的位置与地位,以及营销部门内部职能与人员的结构与形式。可分为五种形式:(1)简单的销售部门;(2)兼有营销职能的销售部门;(3)独立于销售部门的营销部门;(4)与销售部门密切合作的营销部门;(5)基于业务流程或事业部形成的矩阵式组织中的营销部门。现代营销部门的组织方式主要包括职能型、区域型、产品或品牌管理型和顾客或市场管理型组织,也可以是上述组织形式的复合。

营销控制 在营销战略计划执行之后,进一步跟踪其结果并监测内外部环境新变化的战略过程。主要分为:年度计划控制,考察年度计划目标是否实现;盈利能力控制,考察公司盈利或亏损来源;效率控制,评价营销经费开支效率与效果;战略控制,考察公司在市场、产品、渠道方面是否能获得最佳机会。通常关注销售额、市场份额、营销费用、投资回报率、广告与促销效率、社会效益等指标。

营销审计 针对一个公司或一个业务单位的营销系统及其运行状况所进行的全面、系统、定期、独立的检查。其目的在于诊断企业营销过程中的问题,并指出相应机会,提出行动计划,从而提高公司的营销业绩。内容主要包括:营销环境、营销战略、营销组织、营销制度、营销生产率和营销职能审计。在方法上,可有自我审计、交叉审计、上级审计、公司审计部门审计、公司审计小组审计和公司外部审计等。

市场研究

营销环境 影响企业或组织营销过程及其效率的所有内外部因素。一般分为微观环境和宏观环境。微观环境指直接

影响市场营销过程及其效率的外部因素，主要包括企业或组织内部各部门、供应商、分销商、目标顾客、竞争者和公众等。宏观环境则指那些通过微观因素间接影响企业或组织的市场营销过程及其效率的外部因素，主要包括人口、经济、自然、技术、政治和社会文化因素等。

人口环境 影响营销过程及其效率的外部因素之一。市场是由人组成的，企业或组织在营销过程中首先应当注意的外部影响因素就是人口环境。一个特定市场的人口规模及其增长率、年龄分布和种族组合、人口密度、教育水平、家庭类型、地区特征和迁移活动等都会影响市场的规模与结构、特征与变动趋势。

技术环境 影响营销过程及其效率的外部因素之一。20 世纪 80 年代以来，全球范围内新技术迅猛发展，改变了人们的生活方式及其消费需求，从而对企业或组织的营销战略、营销过程和营销技术构成重要影响。为此，企业或组织必须关注技术创新步伐，分析技术变化带来的市场机会或威胁，探讨研究与开发对企业营销战略的影响作用，关注政府对技术创新的规制及其社会影响等。

经济环境 影响营销过程及其效率的外部因素之一。特定市场的经济发展水平和运行状况，影响居民收入、价格水平、储蓄、负债和信贷状况，从而影响顾客实际购买力及其市场需求，同时又影响企业或组织的营销战略、过程和营销技术。经济发展水平一般包括特定市场的经济发展阶段及其相应的产业结构状况。经济运行状况是指特定市场的经济增长、国民收入、通货膨胀和就业水平等指标反映出来的经济景气和健康状况。

社会环境 影响营销过程及其效率的外部因素之一。市场营销中的交换过程，是人与人之间的价值交换，而本质上是一种社会过程。因此，社会结构性因素如角色、地位、行为规范、家庭、参照群体、社会阶层和生活方式等，以及社会互动性因素如权力、关系和冲突等，都会对交换目的、价值感知和判断，以及交换效率产生重要影响。

文化环境 影响营销过程及其效率的外部因素之一。文化通常表现为人们的基本信仰、价值观念和生活准则等，一般可以分为核心文化和亚文化两个层次。核心文化是一种具有高度持续性的价值观念体系，具体可表述为人们关于自身、他人、组织、社会、自然和宇宙的观点；亚文化则是指在共同价值观念体系下具有共同生活经验或共同生活环境的人群的共同信仰、爱好和行为方式等等。两者对于人们之间的交换行为都有很大影响，从而构成现代营销的文化环境。

政治法律环境 影响营销过程及其效率的外部因素之一。市场营销活动常常是在特定国家与地区内或跨越国境与边境进行的。因此都将深受所涉国家或地区的法律、政府机构和特殊利益集团的影响。为此，营销者必须明了法律和政府机构对营销活动的管制状况，并学会与各种特殊利益集团和平共处。

自然环境 影响营销过程及其效率的外部因素之一，即一国或地区的自然资源、地形、气候条件和环境污染状况。这些因素作为外在物质条件，会对企业的营销过程及其效率带来影响。

核心文化 具有高度持续性的价值观念体系，具体可表述为人们关于自身、他人、组织、社会、自然和宇宙的全部观点。参见“文化环境”。

亚文化 亦称“次级文化”。在共同价值观念体系下具有共同生活经验或共同生活环境的特定人群的共同信仰、爱好和行为等。每一种文化都包含着能为其成员提供更为具体的认同感和社会化的较小的亚文化群体。亚文化群体包括民族群体、宗教群体、种族团体和地理区域群体。根据各亚文化群体所表现出来的不

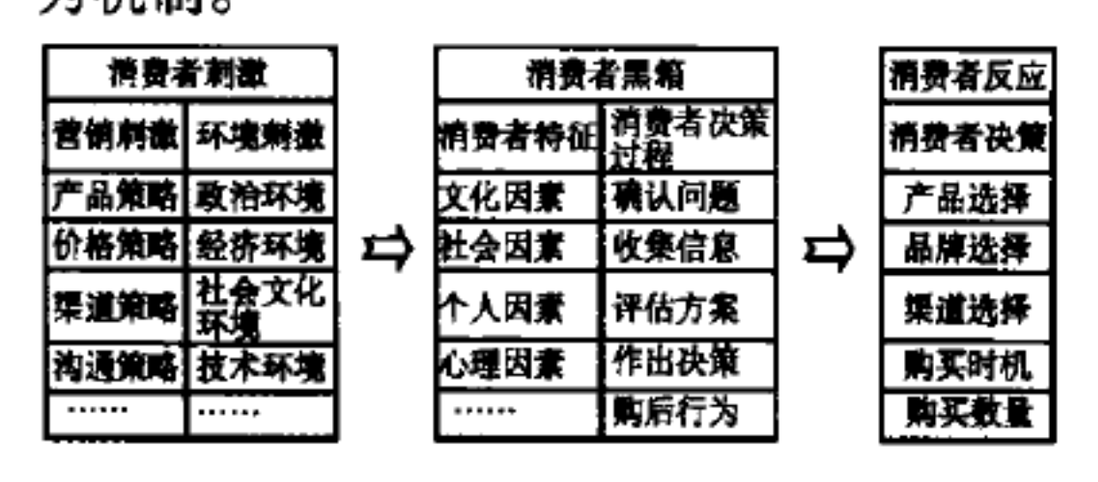
同需求和不同消费行为，营销人员可以选定这些亚文化区域作为目标市场。参见“文化环境”。

次级文化 即“亚文化”。

消费者 为个人或家庭目的购买、使用商品或接受服务的社会成员，通常是产品和服务的最终使用者。

组织购买者 为组织再生产或消费目的而购买、使用产品或接受服务的社会成员。主要包括各类工商企业、政府部门和非营利机构等。相对于消费者而言，其采购决策过程较为理性，参与决策的人数较多，购买决策深受人际因素、组织因素和环境因素的影响。

刺激-反应理论 一种消费者行为理论。美国行为主义心理学奠基人华生(John B. Watson，1878—1958)20世纪初期在巴甫洛夫·伊凡·彼德罗维奇(Иван Петрович Павлов，1849—1936)条件反射实验的影响下，提出“刺激-反应学习理论”(又称为“行为学习理论”)。认为人类的复杂行为可以被分解为两部分：刺激和反应。而人的行为是受到刺激的反应。学习的实质是形成习惯，而习惯是通过学习将对刺激做出散乱、无组织、无条件的反应，变成有组织、确定的条件反应的过程。在消费者行为理论中，消费者的外部刺激来自于环境刺激和营销刺激，而消费者的反应则是其种种决策，如购买什么、购买多少、向谁购买、何时购买和在哪购买等(见下图)。这一理论的意义在于通过研究消费者接受的刺激及其行为反应，以进一步研究消费者“黑箱”中的行为机制。



刺激-反应模型

行为学习理论 见“刺激-反应理论”。

社会阶层 具有相似社会态度、价值观和生活方式且相对稳定的人群。其按照等级序列排列，是运用特定分层方法对整个社会进行划分的结果。有以下几个特点：(1)处于同一阶层的社会成员，其行为要比来自两个不同社会阶层的人的行为更加具有相似性；(2)人们可以根据自己所处的社会阶层来判断各自的社会地位；(3)社会阶层一般受职业、收入、财富、教育和价值观等多种因素的制约；(4)个人在其一生中能够改变自己所处的社会阶层。

角色 亦称“社会角色”。个人在社会关系位置上的行为模式。规定一个人活动的特定范围和与其地位相适应的权利、义务与行为规范，是社会对一个处于特定地位的人的行为期待。

参照群体 亦称“参考群体”。指个人在特定情景下作为行为向导或参照的群体。这一个特定群体的看法或价值观能被个人作为其当前行为的基础。对消费者行为的影响主要体现在信息性、规范性和价值表现方面。信息性影响是指参照群体成员的行为与观念作为潜在的有用信息加以参考；规范性影响是指消费者为了获得赞赏或避免惩罚而满足群体的期望；价值表现影响是指个人内化了群体的价值观而使行为符合群体规范或期望。

参考群体 即“参照群体”。

意见领袖 在团队中构成信息和影响的重要来源，并能左右多数人态度倾向的少数人。尽管不一定是团体正式领袖，但其往往消息灵通、精通时事；或足智多谋，在某方面有出色才干；或有一定人际关系能力而获得大家认可从而成为群众或公众的意见领袖。在消费行为学中，特指那些为他人过滤、解释或提供信息的人，其常常因为持续关注程度高而对某类产品或服务有更多的知识和经验。家庭成员、朋友或媒体、虚拟社区消息灵通的权威人

士常常充当意见领袖。

家庭生命周期 一个家庭形成、发展直至消亡的过程。反映家庭从形成到解体呈循环运动的变化规律。最初由美国人类学家格里克(Paul C. Glick,1910—2006)于1947年提出。在市场营销学中,特指消费者作为家庭成员所经历家庭各个阶段形态的变化,用以分析和揭示消费者在不同阶段消费的形式、内容和特征等,从而作为市场细分的变量。一般而言,家庭生命周期可以分为单身阶段、新婚阶段、满巢阶段、空巢阶段、退休阶段和鳏寡阶段等六个阶段。

生活方式 亦称"生活形态"。人们展现出关于自身活动、兴趣和看法的模式。市场营销学关注特定创意、产品、服务和品牌与人的生活方式之间的关系。具体研究方法有AIO测度法、VALS模型和PRIZM分析法等。参见"AIO测度法"、"VALS模型"和"PRIZM分析法"。

生活形态 即"生活方式"。

AIO测度法 一种关于消费者生活方式的研究方法。从三个维度来测量消费者的生活方式:(1)活动,如消费者的工作、休闲、购物、运动和社交等;(2)兴趣,指消费者对家庭、时尚服饰、食品和娱乐等的兴趣;(3)看法,指消费者关于社会、政治、经济、产品、文化、教育和环境保护等的意见。要求通过数据收集、整理和分析,发现具有不同生活方式的消费者群体,从而为制定相应的营销策略提供依据。

VALS模型 全称"价值观及生活方式调查"。VALS为英语Values and Lifestyle Survey的缩写。用于研究消费者的生活方式的研究方法。由美国加利福尼亚州SRI国际公司于1978年开发。运用人口统计、价格观念、态度倾向和生活方式变量,研究美国消费者。1989年SRI国际公司对原来的VALS系统进行大幅度修改,推出VALS2。VALS2仅包括与消费行为有关的项目,因而比VALS更接近消费。VALS2模型的测量主要基于4个人口统计变量和42个行为倾向性题项。

PRIZM分析法 一种研究消费者生活方式的方法。为英语Potential Rating Index by Zip Market的缩写,即按照邮政编码制定潜在市场等级指数。由美国克拉瑞塔斯(Claritas)市场研究公司开发。把美国所有的邮政编码分为62类,并按收入、家庭价值观和职业排序,从最富有的"贵族阶层"到最贫穷的"公共救济"群体。不同群体的居民在消费方面会表现出显著差异,并以此作为细分市场的依据。

代际文化 亦称"世代文化"。以代际作为群体划分标准的亚文化。某一段时期内出生的人,因其出生时代背景相似,受教育状况相近,故会在价值观、行为方式和生活态度等方面呈现出一些具有代表性的特征,故名代际文化。如在美国,1946—1964年出生的人被称为"婴儿潮一代";1964—1976年出生的被称为"X一代";1976—2001年出生的被称为"Y一代"等。由于同一时代的人群具有大致相近的价值观与亚文化行为特征,而不同时代之间则存在明显的差异,因此这种现象被称为代际文化差异,并常常用来作为市场细分的变量。

世代文化 即"代际文化"。

消费者动机 消费行为学术语。心理学认为,动机是个体的内在过程,行为是这种内在过程的表现。引起动机的内在条件是需要,外在条件是诱因。在消费行为学中,消费者动机是促使消费行为发生并为消费行为提供目的和方向的动力。

知觉 个人选择、组织并解释信息输入,以创造一个关于世界有意义图像的过程。在认知科学中,知觉是一个信息加工过程,包括展露、注意、解释和记忆等四个,其中前三个过程称为感知过程。展露发生在刺激物出现在人的感官接收神经的范围内时;注意是接收神经将感觉信息

传递到大脑进行加工的过程;解释是对接收到的感觉赋予意思或意义的过程;记忆是对刺激物的意思或意义在短期内予以运用或长期保留。

经验曲线 亦称"学习曲线"。用来描述随着经验积累的增加导致效率不断提高的现象,比如越是经常地执行一项任务,每次所需的时间就越少。

学习曲线 即"经验曲线"。

记忆 以往学习的总积累。一般由两个相互关联的部分即短时记忆和长时记忆组成。短时记忆是整体记忆中处于活跃状态或工作状态的部分。长时记忆则是一种无限、永久的记忆。

个性 一个人的整体精神面貌,即具有一定倾向性的心理特征的总和。也可称为人格。个性结构是多层次、多侧面的。这些层次有:(1)完成某种活动潜在可能性的特征,即能力;(2)心理活动的动力特征,即气质;(3)完成活动任务态度和行为方式的特征,即性格;(4)活动倾向方面的特征,如动机、兴趣、理想和信念等。这些特征不是孤立存在的,而是错综复杂、相互联系、有机结合的一个整体,从而对人的行为进行调节和控制。

自我概念 一个人对自身存在的所有思想和情感的总和,是对自己的感知和情感。可以分为四个层面:(1)现实自我,指现实中如何看待自己;(2)理想自我,指自己希望如何看待自己;(3)私人自我,指自己对自己的看法;(4)社会自我,指别人如何看待自己。

情绪 一种相对难以控制但却影响人们行为的强烈情感。通常由环境事件引发,但也可由精神意象等内在过程引发。

态度 人们对于所处环境某些方面的动机、情感、知觉和认识过程的持久体系,是人们对于给定事物喜欢或不喜欢的反应倾向。在消费行为学中,态度意味着消费者在既定环境下对特定产品和服务的想法、感觉和行动倾向。

消费者购买决策过程 由问题识别、信息收集、方案评价、购买决策和购后行为等阶段构成。其中问题识别阶段需要确认需求并将之与特定的产品或服务联系起来;信息收集阶段将通过多种来源获得产品或服务信息,以提高决策理性;方案评价阶段,将根据产品或服务的属性、利益和价值组合,形成各种购买方案,并确认购买态度;购买决策阶段,将会在不同方案之间形成购买意图和偏好;购后行为阶段,将会评估购买获得的价值,并通过行动表达满意或不满意等。

企业市场 亦称"产业市场"、"生产者市场"。组织市场的一个主要组成部分,包括所有购买商品和服务并将其用于生产其他商品和服务,以供销售、出租或供应给他人的企业组织。组成企业市场的主要行业包括农业、林业和渔业,矿产业、制造业、运输业、通信业、公用事业,银行、金融和保险业,分销业和服务业等。

产业市场 即"企业市场"。

政府市场 组织市场的一个组成部分,即政府组织作为商品和服务购买者所形成的市场。由于常常受财政预算控制、议会和公众的监督,因此政府采购对象、方式和程序都会有其特殊性。大多数政府采购会采用招标方式进行,会有相对复杂的书面文件,会优先从本国供应商处采购。

机构市场 组织市场的一个组成部分,即由学校、医院、疗养院、监狱和其他非营利组织机构组成的市场。他们采购商品或服务,并向其服务对象提供商品和服务。机构市场的购买行为往往会受到其非营利性的机构目标、严格预算和其他控制因素影响。

采购中心 组织购买的决策单位。包括所有参与购买决策过程的个人和集体,拥有共同目标并一起承担由决策所引发的各种风险。通常由承担不同角色的成员构成:(1)发起者,即倡议购买的人;

(2)使用者,即直接使用产品或服务的人;(3)影响者,即影响决策的人;(4)决定者,即有权决定产品需求和供应商的人;(5)批准者,即有权审批决定者或购买者所提交方案的人;(6)购买者,即正式有权选择供应商并安排购买条件的人;(7)守门者,即有权阻止销售员或信息到达采购中心成员的人。

直接再购 组织购买的类型之一,即组织采购部门根据惯例再订购同样的商品或服务。购买者一般按照供应商名录选择既定供应商,因此属程序化决策。

修订再购 组织购买的类型之一,即采购部门希望修改产品或服务的规格、价格、其他条件或者改变供应商的重复购买方式。修订再购一般会扩大决策参与者的数量,以及改变决策的部分内容,因此属于半程序化决策。

新任务采购 组织购买的类型之一,即采购部门首次采购某一项产品或服务。一般参与决策人员最多,决策时间最长。通常要经过知晓、兴趣、评价、使用和采用等过程,因此属于非程序化决策。

品牌竞争者 与本企业具有相同顾客群体,相似的产品与服务,以及相近的价格的其他企业或组织。

产业竞争者 与本企业制造同样或同类产品的企业或组织。

形式竞争者 所有能提供相同产品或服务的企业或组织。

一般竞争者 所有争取同一消费群体的企业或组织。

业务战略群 在一个特定目标市场推行相同战略的一组企业。为了赢得市场竞争,一个企业需要注意辨别与其竞争的特定业务战略群。通常各业务战略群的进入壁垒不尽相同,一旦企业成功进入某个战略群,该群体内其他成员就成了最主要的竞争对手。

市场领导者 在某一产品或服务市场中拥有最大市场份额的企业或营销组织。通常在价格变化、新产品引进、分销覆盖和促销强度上起领导作用。为保持优势地位,常会采用扩大市场总需求,维持现有市场份额,甚至增加其市场份额的战略。

市场挑战者 在某一产品或服务市场占有第二、第三或以后位次的企业或营销组织。一般具有向市场领导者和其他竞争者挑战或进攻,以争取更多市场份额的潜在优势。为超越领导者,通常有三种进攻战略:(1)直接攻击市场领导者;(2)攻击与自己地位相当者;(3)攻击并整合产业内的中小企业。

市场跟随者 在某一产品或服务市场居次要位置的企业或营销组织。常常希望维持其市场份额,以实现自身平稳发展。一般是挑战者攻击的主要目标,因此必须保持其低制造成本或高产品质量及服务方面的优势。通常有三种跟随战略:(1)紧密跟随;(2)有距离跟随;(3)有所跟有所不跟。

市场补缺者 选择一个没有大竞争者进入且较小的细分市场的企业或营销组织。其战略关键是专业化,即在顾客选择、产品选择、价值链环节、服务区域和定位等方面形成独特性。最重要的竞争优势在于由专业化带来的独特顾客价值。

市场研究 亦称"市场调研"。系统设计、收集、分析和报告跟企业或组织所面临特定营销状况相关的数据及研究结果的营销活动。往往是营销决策的前提,也是评估营销决策绩效的重要手段。

市场调研 即"市场研究"。

营销信息系统 由人、设备和程序组成,具有持续性和交互性特点的系统结构。其目的是为营销决策者收集、分类、分析、评估和分配有用、及时和准确的内外部信息。包含内部报告系统、营销情报系统、营销调研系统和营销分析系统等四个子系统。

营销情报系统 公司营销管理者获得

日常关于营销环境发展所需信息的一整套程序及其来源。营销管理者一般通过国际互联网及其在线数据库,阅读书籍、报刊和同业公会的出版物,或与顾客、供应商、分销商及其他相关人员的访谈来收集情报。

营销调研系统 设计、收集、分析和提出数据资料的系统。其任务是提交企业所面临的,与特定营销问题相关的调查研究结果。

营销分析系统 通过软件和硬件支持,整合数据、系统、工具和技术,解释企业内部和外部环境相关信息,并将其转化为营销活动决策基础的人员、程序和系统。

内部报告系统 负责收集由内部报表所产生的包括订单、应付账款、应收账款、存货水平和缺货水平等信息的系统。通过分析这些信息,营销管理者能够发现重要的机会和问题。

市场调研过程 一个典型的市场调研过程包括以下过程:(1)确定营销调研的必要性;(2)定义问题;(3)确立调研目标;(4)确定调研设计方案;(5)确定信息类型和来源;(6)确定收集数据资料的方法;(7)问卷设计;(8)确定抽样方案及样本容量;(9)收集数据资料;(10)分析数据资料;(11)撰写最终调研报告并演示;(12)跟踪调研结果。

探索性调研 在没有特定结构和非正式方法下收集数据资料的市场研究。主要用于收集初步数据,借以启示研究问题真正性质,并可能提出若干假设或新构思。经常被用于定义问题,也可用于进行追踪调查以寻找市场机会。

描述性调研 对市场或顾客某些特征或相关程度进行描述的市场研究。其目的是:(1)描述相关群体如消费者、组织和市场的特征;(2)估计在特定群体中有某一行为的人的比例;(3)判断对产品或服务特征的感知;(4)确定与营销变量相关程度;(5)进行特定预测。

因果性调研 用于寻求原因与结果关系的证据,从而将原因和结果进行分离的营销研究。通过对多种因素的研究来确定产生问题的原因。常常需要运用实验法,当其他变量保持不变时,研究者可测得一个变量值(如销售)的改变,是由于另一个变量(如价格)的变动引起的。

第一手资料 针对特定研究目的,研究人员为专门设计方法所收集的数据资料。具体包括访谈、观察和实验等具体研究方法等。

第二手资料 不为目前正在研究的特定问题,而是为其他目的已收集的数据资料。有助于确认研究问题,界定范围,帮助拟定更好的研究方法,并可以进一步解释一手资料。来源有各类组织统计资料、第三方研究机构提供的数据库和研究报告、各类媒体和出版物,以及其他社会和商业机构提供的数据资料等。现今互联网已经成为越来越重要的提供第二手资料的整合性渠道。

观察法 以一种系统方式记录人、事物和事件的行为模式,以获得有关现象信息的研究方法。通常并不向被观察的对象提问或与之交谈。有四种途径:(1)直接观察与间接观察。直接观察是在观察对象所处现场记录相关信息,间接观察则是通过记录非现场信息来推测观察对象的特征。比如通过观察社区的垃圾来推测社区居民的生活方式就属间接观察。(2)隐蔽观察与非隐蔽观察。前者指观察者运用伪装手段进行观察,如运用神秘购物者方法观察商店的服务状况,反之则为后者。(3)结构化观察与非结构化观察。前者指将观察信息直接记录在预先设计好的结构化表格中,后者指观察信息的记录是随意的、非结构化的。(4)人工观察与机械观察。前者指通过人员观察,后者指通过仪器和机械装置进行观察。

实验法 在控制其他外生变量所造成影响的同时,操纵某一个或多个自变量,

以观察对一个或多个因变量影响的研究方法。目的是通过排除观察结果中带有矛盾性的解释来捕捉因果关系。如果实验的设计和实施排除了对结果的不同假设,调研人员就能相信所得出的结果。

问卷调查 向被调查者提供预先设计好的问卷,并请他们口头回答或填写,以收集所需数据的调研方法。有两种形式:结构化和非结构化问卷。结构化问卷列出所需了解的问题,且每个问题都有可供选择的答案;非结构化问卷采取开放式回答的方法。问卷的发放形式多种多样,既可采用拦截、信函、入户、电话和传真等传统发放形式,也可采用电子邮件、触摸屏、在线和声像邮件等新的电子形式发放。

访谈 访问者通过向被调查者提问来收集所需营销信息的调查方法。包括电话访谈、人员访谈及在线访谈等多种形式。其中,人员访谈是最通用的方法,一则访问者能够提出较多的问题以获取充分的信息,二则还可用个人观察来弥补访谈的某些不足,但同时也是成本最高的方法,需要较多地管理计划和监督,也易受到访问者的偏见或曲解的影响。

电话访谈 一种借助电话手段的访谈方式。分为传统电话访谈和集中电话访谈两种形式。在采用传统电话访谈时,访问者使用电话一对一地进行访谈,以手工方式完成访谈和记录信息全过程。集中电话访谈一般采用计算机辅助电话访问系统,通常由一家本地数据收集公司,在某个地区安装若干条电话线,由访问者从该公司根据数据库随机产生的电话号码自动拨出电话进行访谈。专业的访问者有独立、封闭的工作空间,使用轻松的头戴受话器,同时双手可以进行访谈信息的记录。

深度访谈 专业访谈人员和被调查者之间时间较长的(通常是30分钟到1小时),针对某一论题以一对一的方式进行的谈话。用以采集被调查者对某事物的看法,或做出某项决定的原因等。通常在被调查者家中或一个集中的访问地点进行。在了解个人是如何做出购买决策,产品或服务被如何使用,以及消费者生活中的情绪和个人倾向时尤为适用。

投射技术 通过创造一个环境,将被调查者置于一种模拟的行为中,以使他们说出一些当其被直接提问时不会说出的观点的调研方法。适用于在研究者确信被调查者可能会不愿说出真实意见时。具体包括词汇联想测试、句子完成测试、图片测试、卡通或气泡图测试以及角色扮演等。

现场调查 经过培训的调查人员在现场(入户调查、拦截访问和观察法)或在办公室(电话调查、邮寄问卷、电子邮件调查和网上调查)最终完成的调查工作。一般由专业公司来执行。因容易产生调查道德问题,为保证调查质量,常常需要采用跟踪和监督等管理手段。

信函调查 把调查问卷寄给事先确定好的被调查者,由他们完成以后再把问卷寄回给调查人员的一种调查方式。优势在于操作简单、成本较低,但其回收率低,回复速度也较慢,并且难以控制数据质量。

入户访问 在被调查者家中进行的访问。由于调研人员与被调查者进行面对面的沟通,以及在家访问环境特有的促进作用,一般有较高的数据质量,但成本较高。

拦截访问 一种通过在商店大堂或商业街上拦截被调查者从而寻求交谈机会、收集信息的调查方式。操作简便,成本不高,但有非随机抽样的缺点,且交谈时间不宜过长。

市场预测 综合运用定性和定量方法,对影响市场供求变化的各种因素进行调查研究,并根据历史数据和经验,分析和预见市场供求变化的发展趋势,为营销决策提供可靠的依据。

市场潜量 在一个既定的市场环境下，当行业营销努力超过一定水平后，市场需求可能达到的极限水平。

定性研究 通过特定技术获得人们的想法、感受等方面较深层信息的探索性研究方法。主要用于了解目标人群有关态度、信念、动机和行为等相关问题。一般采用非随机抽样方法，根据某一特定研究目的，寻找具有某种特征的小样本人群进行调查。常常用于制定假设或是确定研究中应包括的变量，对潜在理由和动机求得一个定性的理解。

定量研究 将问题与现象用数量来表示进而分析、检验和解释，以获得特定意义的研究方法和过程。在进行一项新的市场调研项目时，通常需要以适当的定性研究作为定量研究的基础。

定性预测 市场预测人员根据经验、理论水平和掌握的实际情况，对市场需求的发展方向、程度做出判断，有时也可以提出数量估计。其特点是需要的数据少，可考虑无法定量的因素，较简便可行。在掌握的数据不多，不够准确或无法用数据进行定量分析时，定性预测是一种行之有效的预测方法。

定量预测 利用比较完备的历史数据资料，运用数学模型和计量方法，估计未来市场需求趋势的预测方法。一般分为两类，一类是时间序列模型，另一类是因果关系模型。

专家意见法 借助专业人士的意见获得预测结果的方法。通常采用函询或现场深度访谈的方式进行，在反复征求专家意见的基础上，经过客观分析和多次征询，逐步使各种意见趋于一致。专家一般来自经销商、分销商、供应商、营销顾问和贸易协会等各个方面。由于专家有更多数据和更好的预测方法，因此，其预测往往优于公司的预测。

头脑风暴法 一种通过小型会议的组织形式，诱发集体智慧，相互启发灵感，最终产生创造性思维的预测方法。分为直接头脑风暴法（通常简称为头脑风暴法）和质疑头脑风暴法（也称反头脑风暴法）。前者指专家群体决策，产生尽可能多设想的方法；后者则是对前者提出的设想、方案逐一质疑，分析其现实可能性的方法。

主观概率法 一种定性的市场预测方法。一般由分析者对预测事件发生的概率做出主观估计，或者对事件变化动态做出一种心理评价，然后计算其平均值，以此作为市场预测的结论。

营销战略

战略营销 企业在制定产品、价格、渠道、促销策略，为市场创造和传递价值之前，选择与确认向哪部分市场传递怎样价值的战略决策过程。由市场细分、目标市场选择和市场定位三个阶段组成。是企业向目标市场提供价值组合方案的前提，也是整个营销过程的核心。

市场细分 根据顾客需求与偏好的不同，将市场划分为若干个顾客群体，并进行深入分析和研究的战略营销方法。每一个具有相似需求的顾客群体称为一个细分市场。有助于企业针对目标市场制订相应的产品、价格、渠道和沟通策略，以求创造和传递更高的价值。一般基于市场细分的营销战略制定方法包括七个步骤：(1)按照顾客需要划分市场；(2)描述识别细分市场特征；(3)判断细分市场吸引力；(4)选定细分市场；(5)为各个细分市场制定价值陈述和定位战略；(6)测试每个细分市场定位战略吸引力；(7)制定相应的营销组合策略。市场细分常用的变量包括地理变量、人文变量、心理变量和行为变量等。

市场定位 企业为使其市场供应品能够在目标消费者心目中占据一个独特位置，而对产品和品牌形象进行设计，并建

立一个基于顾客需求的价值主张，简单明晰地阐述目标消费者购买该产品理由的一种营销行为。通常包括三种战略：(1)巩固和加强消费者心目中现有的定位；(2)探索挖掘一个消费者意识中尚未被占领的新认知域；(3)针对竞争对手的定位进行反定位或重新定位。价值主张通常来源于技术创新、功效稳定和顾客接触三个方面。由于资源和消费者认知能力的限制，大部分企业无法同时在三个方面都获得消费者最佳的认知与评价。因此，在市场定位和品牌传播战略中采用单一独特的销售主张往往会起到比较好的效果。

目标市场 在对市场进行有效细分后，企业根据各细分市场吸引力和资源、能力与目标，选择欲进入的细分市场。评估细分市场吸引力的指标包括市场容量、成长性、盈利率、规模经济水平和风险水平等。企业通常会选择进入吸引力较强，并且与其资源、能力和目标匹配度较高的细分市场。选择目标市场的模式包括无差异策略、差异性策略、密集型策略和专业化策略。参见“无差异策略”、“差异性策略”、“密集型策略”和“专业化策略”。

人文变量 市场细分中根据人文学特征划分市场的变量。主要是人口统计变量，包括顾客年龄、性别、家庭人数、家庭生命周期、社会阶层、收入、职业、受教育水平、宗教信仰、民族和国籍等。由于人文变量易于测量，而且与消费者需求、偏好、价值观和行为方式密切相关，因此是市场细分最常用的变量。

地理变量 一系列与地理相关的市场细分变量。包括国家、省区市、地区、城市、城镇规模、人口密度和气候条件等。根据地理变量细分市场，企业可以选择在一个或多个地理区域开展营销活动。

行为变量 市场细分中根据顾客对产品的了解程度、态度、使用情况与反应等划分市场的变量。包括使用时机、追求的利益、使用经验、使用频率、忠诚度、需求阶段和对产品的态度等。行为变量比其他市场细分变量更接近实际购买行为。

心理变量 市场细分过程中根据心理学特征划分市场的变量。包括购买动机、态度、人格与个性、价值观和生活方式等。

无差异策略 亦称“标准化策略”。在目标市场的选择中，企业不考虑细分市场间的差异，仅推出一种标准化产品或服务来覆盖整个市场的策略。为此，公司仅设计一种产品或服务方案，制定一套营销计划以吸引大多数购买者。借助广泛的分销渠道和大规模广告传播在市场中树立强势地位，并以标准化生产运营降低管理成本。

标准化策略 即“无差异策略”。

差异性策略 在目标市场选择中，企业决定同时经营多个细分市场，并为每个细分市场设计不同的产品与服务方案，相应制定不同的营销策略。一般能比无差异策略创造更高的销售总额，但也会由于研发、生产、管理、存货和促销成本的增加而导致更高的总成本。

密集型策略 在选择目标市场时，企业将其所有的资源集中投入到某一个特定的细分市场，从而展开营销活动的策略。有助于企业更加了解细分市场顾客的需要，从而建立坚实的市场地位，同时专业化的生产、销售、促销分工也有助于获得更高的投资回报率，但细分市场的不景气也会带来相当高的风险。

专业化策略 在选择目标市场时，企业选择若干细分市场进行专业化经营的策略。一般分为产品专业化、市场专业化和有选择的专业化三种。产品专业化指公司提供同一类产品或服务，以满足各种不同的市场需求；市场专业化指为某个特定的顾客群提供多样化的产品、服务或解决方案；有选择的专业化则以细分市场的吸引力为标准选择多个细分市场，但各细分市场之间可能关联较小。

当地化策略 在国际营销战略模式中，

根据国家、地区、民族和文化的不同，采用适应当地市场环境的营销组合和营销决策过程，从而尽可能满足当地消费者多样化需求的营销模式。采用这一策略的企业在东道国销售产品或服务时，通常会考虑修改产品特点、包装、价格、商标、品牌名称、促销方法、广告主题、素材、色彩、广告媒体与技巧等多方面因素。

全球化策略 在国际市场营销战略模式中，主张不同国家和地区运用相同的营销组合和营销决策过程，采用标准化的产品、广告和分销渠道，以尽可能地降低全球化成本的国际营销模式。由于世界市场的相似性以及市场需求趋于统一的趋势，只有标准化的产品与运营才能以更低的成本满足国际市场需求，从而获得更高的效益。

全球当地化策略 在国际市场营销战略模式中，主张在全球化和当地化之间寻求平衡，在营销的核心要素（如核心战略、品牌战略、组织战略、业务流程等）方面推行标准化，而对其他要素（如产品研究与开发、定价策略、传播策略和分销策略等）实行当地化的营销战略思想。

商标 标明商品或服务是由某特定个人或企业生产或提供，用以帮助消费者识别和购买产品或服务的显著标志。可以是文字、字母和数字，或其组合。构成商标的也可以是图形、颜色、符号、立体标记（例如商品的形状和包装）或有声标志（例如音乐声或声音）等。起源于古代的工匠将其印记标注在制作的产品或艺术品上。如今注册商标受到各国法律保护，商标注册人享有商标专用权，也有权许可他人使用商标以获取报酬。

驰名商标 在一个国家范围内或在国际上相当大的区域内享有很高知名度，并为公众熟知的商标。最早源自《保护工业产权巴黎公约》，规定成员国应对驰名商标给予大于普通商标的保护，并能有效地禁止他人的不正当使用。中国驰名商标由国家工商行政管理总局、商标局、商标评审委员会予以认定管理，并受保护。没有经过认定的商标，不能擅自称为“驰名商标”。

品牌资源 所有可以用来建立巩固品牌权益与品牌形象的方法。涉及品牌与消费者的接触及消费者的品牌体验，可以影响与改变消费者的品牌认知与品牌态度。营销沟通渠道是重要的品牌资源，包括媒体广告、公共关系、人员推销、促销活动、直接营销、事件营销和内部员工沟通等。品牌资源管理是一项长期的战略团队性工作。

品牌识别 为在消费者心目中树立独特的认知，与竞争对手区别开来，一个品牌需要运用一系列符号性的元素并经由这些元素来表达品牌内涵（包括品牌的价值主张、定位与个性），而这些符号元素和品牌内涵所构成的认知系统就是一个品牌的品牌识别或品牌身份。表征的品牌识别可以是品牌的名称、标识、色彩、设计、广告语、象征物和代言人等。深层次的品牌识别则来自于消费者对品牌的体验，代表了品牌的内涵、精髓和存在意义。

品牌意识 ❸亦称“品牌知名度”。品牌在消费者记忆中留下的印象。表现为消费者在不同情境下识别出品牌的能力，包括品牌认知与品牌回忆。品牌认知指在提及品牌时消费者对该品牌的反应与识别能力。品牌回忆指在提及品牌所属产品品类时消费者主动提及品牌的能力。品牌意识越强，消费者在选购产品时越会想到该品牌，最终购买该品牌的可能性也越大。同时，品牌意识也会影响品牌联想与品牌形象的形成及其强度。❹人们对品牌在企业经营中所起的重要作用与所占重要地位的观念与认知，以及对品牌价值的认同。

品牌知名度 即“品牌意识”❶。

品牌知识 消费者记忆网络中与各种品牌联想相关联的认知结点所构成的网

络结构。由美国营销学者凯勒(Kevin Lane Keller,1956—)于1993年提出,并在此基础上发展了基于顾客的品牌资产框架。既包含由认知结点及其强度决定的品牌意识,也包含消费者从品牌联想中感知得到的品牌形象;既来自于营销刺激对消费者的客观影响,也来自于消费者对营销刺激的主观认识;既涵盖了消费者对品牌的认知,也涵盖了消费者对品牌的情感。

品牌个性 消费者认知中品牌所具有的人类人格特质,可以从真诚、能力、刺激、经典和粗犷等五个维度构建。塑造品牌个性之所以有效,其原因在于消费者与品牌建立关系时往往会把品牌视作一个形象、一个伙伴或一个人,甚至会把自我的形象投射到品牌上。一个品牌个性与消费者个性或期望个性越吻合,消费者就越会对该品牌产生偏好。广告代言人、卡通形象等都可以用来塑造品牌个性。

品牌领导 强势品牌在市场上建立的战略性领导地位。由美国品牌学者艾克(David Aaker,1938—)2000年提出。企业要获得品牌领导地位,必须经过组织文化、结构和制度上的根本性变革:(1)创建品牌领导的核心,即品牌识别;(2)设计清晰、协同和可控的品牌结构系统;(3)通过广告、赞助和互联网等手段创建品牌资产;(4)不要仅仅创造一个全球品牌,而要以全球品牌领导地位来组织整个公司运作。

品牌稀释 品牌过度延伸而摊薄、侵蚀原有品牌资产的现象。因为过度或不匹配的品牌延伸可能令消费者很难将既有的品牌知识迁移到延伸产品上,从而无法建立有效的品牌联想,而与原来品牌知识不相关、不一致的信息反而可能造成消费者的认知不协调,于是破坏品牌原先在消费者心目中的定位,从而侵害品牌资产。

共同品牌 两个或多个品牌结成战略联盟,将品牌名称、标识和商标等应用于同一个市场供应品上,以期共享品牌资源与品牌资产的品牌战略行为。共同品牌的形式包括中间产品共同品牌,即中间产品的品牌出现在最终产品之上;同一公司共同品牌,即一个多品牌公司旗下的品牌形成共同品牌;合资共同品牌,即以资本作为共同品牌的基础;多方赞助共同品牌,即多个品牌联合成立一个新品牌。

品牌经理制 由专门的品牌事业部或品牌团队负责一个品牌在特定市场的营销与品牌资源管理,并由一名品牌经理负责领导该团队的品牌营销组织模式。品牌经理一般直接向主管营销的副总经理负责。

品类经理制 由专门的产品事业部负责一类产品的营销与相关品牌资源管理,并由一名品类经理领导该部门的营销组织模式。是一些跨国公司为弥补品牌经理制度可能出现的管理范围过窄和自我竞争过度等缺陷而设立的营销管理制度。品类经理一般直接向主管营销的副总经理负责。

品牌权益 亦称"品牌资产"。由于消费者愿意溢价购买而使品牌创造的价值,并由此成为企业的资产与权益。可由五个方面形成:品牌知名度、品牌忠诚度、品牌的感知质量、品牌联想和其他的资产(如专利、商标、渠道关系等)。由于品牌的差异,消费者也会对具有不同品牌的产品与服务形成不同的品牌态度,如有的具有一定的品牌知晓,有的建立了一定的品牌接受度,有的产生了相当的品牌偏好,也有的形成了高度的品牌忠诚。

品牌资产 即"品牌权益"。

品牌忠诚度 衡量品牌忠诚的指标。由消费者长期反复地购买使用品牌,并对品牌产生一定的信任、承诺、情感维系,乃至情感依赖而形成。品牌忠诚度高的顾客对价格的敏感度较低,愿意为高质量付出高价格,能够认识到品牌的价值并将其视为朋友与伙伴,也愿意为品牌做出

贡献。

品牌联想 消费者品牌知识体系中与品牌相关联的一切信息结点，包含了消费者对特定品牌内涵的认知与理解。对于一个品牌，消费者最直接的联想可以是一个符号、一种产品、一个企业或一个人，可以是产品功能性、象征性或体验性的利益，也可以是消费者对品牌的总体态度与评价。消费者对于一个品牌的每一个联想都可以用强度、认同度和独特性三个指标进行测量。品牌联想与这三个指标的总和便构成了品牌形象。

感知质量 消费者对于产品与品牌质量的认知、感觉与主观评价。是一种特殊的、重要的品牌联想，直接影响一个品牌的品牌权益。由于受有限的专业能力、信息与时间精力的制约，消费者通常只通过若干可感知的信号与线索（如产品包装、价格、使用体验等）对产品与品牌的质量予以评价，因此感知质量与实际质量会存在一定差异，但随着认知深入，感知质量会向实际质量回归。

品牌化决策 企业在对产品品牌化经营过程中所需要制定的所有决策。包括是否使用品牌的决策、品牌使用者决策（制造商、分销商，还是品牌特许加盟）、品牌名称决策（品牌的命名、管理幅度、是否并如何使用副品牌等）、品牌战略决策（品牌延伸、多品牌、新品牌和共同品牌等），以及品牌是否需要重新定位的决策等。

品牌延伸 企业将某一品牌用于另一种新的产品品类的品牌战略。其目的在于使新产品分享原品牌的品牌权益，以降低新产品的营销成本，但品牌延伸也会面临品牌稀释的风险。其成功一般取决于消费者认知中原品牌既有的品牌权益、新产品品类与现有产品品类之间的匹配度，以及企业生产新产品的能力。

多品牌策略 在同一个产品品类中有意识使用多个品牌的品牌战略。目的在于深度细分市场，充分占领多种品类需求。可帮助公司产品占领更多的分销商货架，也可建立侧翼品牌防止价格战冲击主品牌，但意味着更高的成本，单个品牌市场份额也较小，并有可能造成公司品牌间的内部竞争。

自有品牌 亦称“分销商自有品牌”。大型分销商（如超级市场、大卖场、连锁店等）自有的商品品牌，分销商通常将自有品牌的产品外包给合格的制造商进行贴牌生产，一般价格略低于其他品牌的同类产品。其产品品类涵盖了食品、日用品、服装和家电等多个领域。

分销商自有品牌 即“自有品牌”。

高端品牌 将高端市场作为目标市场的品牌。期望通过上乘产品质量与卓越品牌形象，吸引价格敏感度低、品牌忠诚度高、消费能力强、追求时尚与体验的消费者，从而以牺牲大众市场为代价，获得较高的品牌溢价。

大众品牌 将大众市场作为目标市场的品牌。通常采用大众媒体进行密集的营销沟通，以期获得较高的品牌知名度，并以优质廉价和易于接受的品牌形象吸引尽可能多的消费者。

无品牌策略 制造商或分销商向市场提供没有注册商标、包装简易、价格低廉的产品的策略。这类产品通常提供标准化或略低于标准化的质量，并尽可能降低不必要的包装与广告费用，因而其价格大大低于品牌产品，也略低于分销商自有品牌产品。

OBM 即“原始品牌制造”。

原始品牌制造 英语缩写 OBM（Original Branding and Manufacturing）。制造方自己拥有产品品牌，直接经营市场的行为。

标签 附加在产品上用以识别产品与品牌的签条。可仅标注品牌名，也可描述产品相关信息如生产商、生产地点、生产时间、产品内容与使用方法等，或作为产品包装的一部分起到促销的作用。

营销组合

产品 市场上能满足顾客需求与欲望的一切东西。既可以是有形的实体商品与财产,也可以是无形的服务、体验、信息和创意,还可以包括人物、事件、地点与组织等。产品、服务和价格一起构成营销组合计划的起点。按照顾客价值层次可划分为核心产品、基本产品、期望产品、附加产品和潜在产品五个层次。按照产品属性和消费习惯可细分为耐用品、消费品、奢侈品、选购品、特殊品和非渴求品等。

基本产品 产品的基本形式、客观存在及其外在表现,是产品各个客观属性的总和。

核心产品 消费者购买产品所需要满足的基本利益与核心价值。如电脑的核心产品是"提高工作效率"或"随时随地的个人娱乐",而非这台电脑的有形实体。

期望产品 顾客购买产品时希望获得的一组属性或条件的总和,是消费者意识中产品的默认状态。如果实际产品超过期望产品,则会增加消费者满意度,反之则降低满意度。

附加产品 在期望产品之外,能够给消费者提供额外服务与利益的产品属性。其越丰富、质量越好,则消费者对产品的满意度越高。而随着消费水平和消费者期望的不断提高,附加产品也会逐渐转变为期望产品。当经济发展到一定水平后,附加产品便成为市场竞争的核心。

潜在产品 在附加产品之外,某项产品尚未实现,但最终可能实现并转化为附加产品的部分。

耐用品 一般情况下使用周期超过一年,不易变质、消耗或磨损的有形产品。例如家电、服装和工业设备等。一般采用人员推销的方式,通过加强售后服务和质量承诺获取竞争力。通常利润较高。

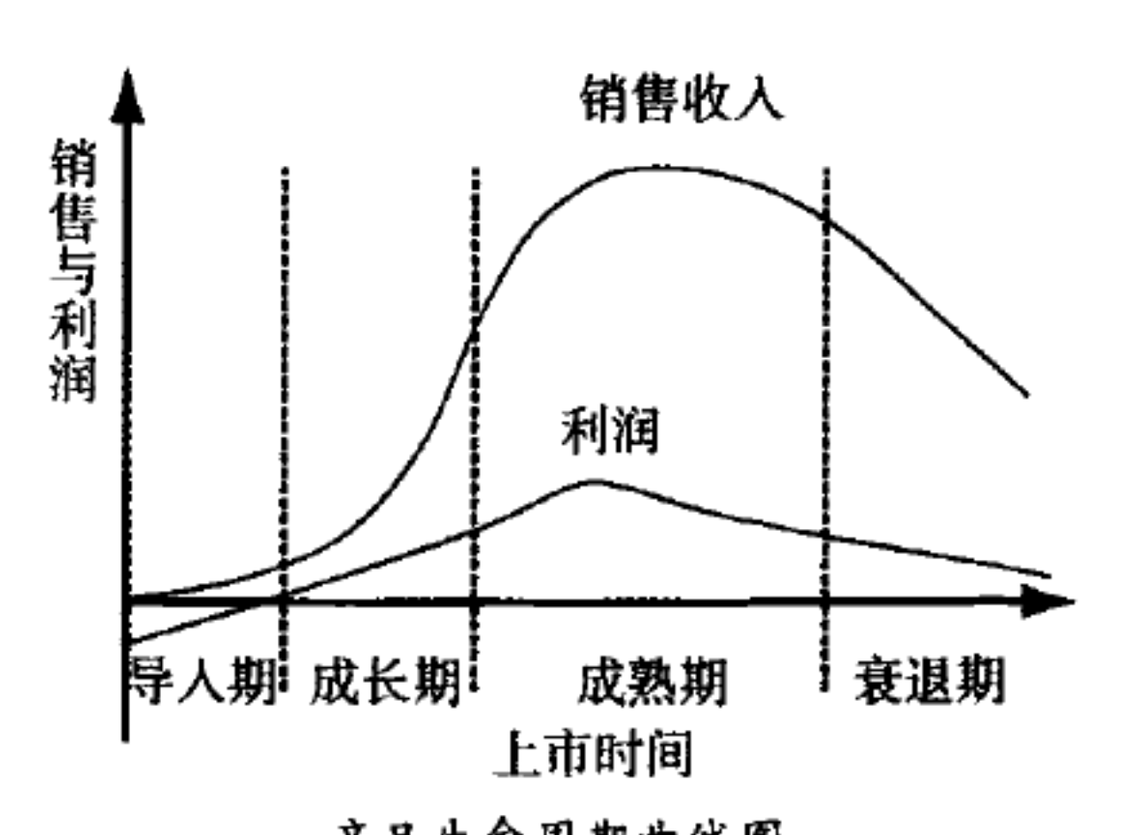
消费品 购买频率较高、消费较快的有形产品。例如日用品、食品等。便利的渠道、低廉的价格和频繁的广告促销是其比较有效的营销策略。

选购品 消费者在产品购买过程中,对功能、质量、价格和式样等基本属性需要作针对性的选择和比较的产品。如服装、汽车和家具等。根据消费者关注的属性划分,可分为同质选购品(即质量相近,但价格有明显差异的产品)和异质选购品(即特色的品类、式样与服务比价格更重要的产品)。

特殊品 具有独特性或品牌的产品。如轿车、摄影器材和数码产品等。通常消费者对其有特殊偏好并愿意化较多时间去购买。

非渴求品 消费者未曾听说过或即便听说也一般不会购买的产品。如人寿保险、墓地等。通常需要通过深度销售方式获取顾客。

产品生命周期 产品在某一市场从进入到退出所经历的过程。大多数产品品类、产品形式和品牌都会有一个有限的生命期。当产品销售进入不同的阶段,对营销人员提出的要求与挑战会不尽相同,其利润也有所差异,且需要不同的营销、财务、生产、采购和人力资源战略。通常典型的产品生命周期可用一条钟形曲线描述产品发展阶段与销售收入之间的关系。一般划分为导入期、成长期、成熟期和衰



产品生命周期曲线图

退期，描述了产品从推向市场，到不断增长和扩张，进而被大多数消费者接受，直到最后逐渐被新产品替代的过程（见前图）。产品生命周期曲线也有多种变化形态。

新产品 狭义上指科学技术意义上的产品发明与创新；广义上也包括对市场来说第一次出现的产品和对企业来说第一次销售的产品。市场营销学一般从广义的角度解释，共包括四种类型：全新产品、革新产品、改进产品和仿制产品。通常相对旧产品而言，界限较模糊，因此也具有一定时效性。

全新产品 应用新技术、新材料研制出具有全新功能的产品。

革新产品 在原有产品基础上，采用或部分采用新技术、新材料、新工艺研制出来的新产品。

改进产品 对老产品的性能、结构和功能等加以改进，使其与老产品有较显著差别的产品。

仿制产品 对国内或国外市场上已经出现的产品进行引进或模仿，而开发生产出来的产品。

新产品开发 企业研究、开发和推广新产品的各类活动。可以帮助企业有效开发出新产品，并凭借其独一无二的创造性及技术先进性，迅速占领市场、扩大销量并提高企业绩效。由于新产品具有一定时效性，因此企业一方面要不断推出新产品，另一方面还要保持一定数量的新产品储备。

新产品开发流程 一项新产品从创意到最终上市所经历的全部过程。通常包括八个阶段：创意产生、创意筛选（评估创意与组织目标、战略与资源的一致性）、概念开发与测试、营销方案策划、商业分析（评估新产品的盈利能力）、产品试制与开发、市场测试（小范围评估市场反映）和商业化。

概念测试 运用消费者相关术语表述的新产品创意形成概念产品，并将其交给潜在目标消费者进行评价，从而收集消费者反应的方法。

联合分析 一种邀请消费者评价产品不同属性水平组合所产生的效用与价值，以得到最优产品属性组合的新产品概念测试方法。首先要对新产品的各个属性（例如品牌名称、零售价格、产品设计和包装等）设定若干可供选择的值，并将各个属性组合成若干不同的新产品形式，请消费者对这些设想中产品形式的效用进行评估，最后通过分析评估结果得出各个属性的最优参数，从而最终组合出最受消费者欢迎的新产品形式。

市场测试 当公司管理层和新产品开发团队对产品功能测试结果感到满意后，将新产品放到一个可采信的小范围消费者环境中对产品市场效果进行的测试。目的是了解消费者如何试用、使用新产品，是否会再次购买及购买频率多高等消费行为。其按成本由低到高，分别有销售波研究、模拟市场研究、控制下的市场测试和实际市场测试等方法。

新产品采用过程 一项新的产品从发明创造开始，到最终消费者或潜在消费者认识、试用、采用或拒绝采用的过程。从消费者角度，通常可分为知晓、兴趣、评价、试用和采用五个阶段。营销人员可以通过对该过程的分析，了解消费者在各个阶段受哪些因素影响，从而制定更有针对性的营销策略。

产品组合 企业销售给顾客所有产品的总和。包括所有的产品线和产品项目。一个企业的产品组合可用宽度、长度、深度和粘度四项指标衡量。其中长度是指产品组合内所有项目的数量；宽度是指产品线的数量；深度是指产品线中每项产品花色品种的数量；粘度是各条产品线在最终用途、生产条件和分销渠道等方面的关联程度。

产品线 指一组相关的产品。这组产

品或销售给同一类顾客,或在同一流水线生产,或价格水平差近,或使用相同的原材料等等。是企业在产品组合管理过程中常用的分类方法,也是产品管理的基本架构。

产品线长度 一条产品线中产品项目的数量。产品项目越多则产品线越长。

产品组合宽度 产品组合中产品线的数量。产品线越多则产品组合越宽。

产品组合深度 产品组合中每个产品项目的花色品种数量。花色品种越多则产品组合越深,产品越丰富多彩。

产品线扩展 通过扩大产品线在市场上的范围以增加产品线长度的经营行为。一般分为向上扩展,即产品往更高端的市场发展;向下扩展,即产品往更低端的市场发展;双向扩展,即产品同时向高端和低端市场发展三种策略。

产品线填补 在现有产品线的范围内增加产品项目,从而拉长产品线的经营行为。目的是为获取增量利润、满足经销商需求、充分利用闲置产能、谋求市场领先或填补市场空隙。

产品线更新 根据市场需求的变化适时地升级、革新、削减或特色化产品线的经营行为。

成本导向定价 企业以产品成本为中心的生产方导向定价思路。其目标是在不亏本的情况下获得尽可能高的利润。通常包括成本加成定价法、边际成本定价法、盈亏平衡定价法(又称保本定价法)和目标例如定价法等方法。缺点在于仅仅从生产方的角度制定价格,而忽视了市场需求和市场竞争,因此所制定的价格可能偏离顾客心理对产品价值的感知,也可能不利于获得企业的竞争优势。参见"成本加成定价法"、"边际成本定价法"。

需求导向定价 企业以消费者对产品价值感知为出发点的定价思路。其目标是最大程度获取消费者理解和需求。具体有感知价值定价法、心理定价法和歧视性定价法(差别定价法)等。通常是一种较理想的定价方式,但了解消费者对产品价值的感知要比估计产品的生产成本更为困难和抽象。此外,当消费者对产品的感知价值低于产品的单位成本时,导致企业不得不以低于成本的价格销售产品。参见"感知价值定价法"、"拍卖定价法"。

竞争导向定价 以市场上相互竞争的同类产品或服务的价格为依据的产品定价思路。其目标是促使企业在市场上获得一定的优势地位或谋取一定的生存空间。主要包括随行就市定价法、投标定价法、高价竞争定价法和低价竞争定价法。由于是基于市场均衡价格的定价方法,因此不需要过多地估计消费者的价值感知和企业的生产成本,是一种较易于操作的定价方法。参见"随行就市定价法"、"投标定价法"。

成本加成定价法 企业通常以单位产品平均成本为基础,加上一定比例的预期利润(即加成率),以制定产品价格的定价方法。成本导向定价的基本方法。其基本公式是:价格 = 平均成本(1 + 加成率)。其中单位产品的平均成本由固定成本、单位变动成本和产量决定,加成率根据行业的不同而有所差异,通常季节性强的产品、特殊品、周转慢的产品、仓储和物流成本较高的产品加成率都比较高。

边际成本定价法 企业以单位产品的边际成本为基础进行定价。属于成本导向定价。边际成本是指为了增加一个单位产量所增加的总成本。在完全竞争市场中,边际成本定价法是达到市场均衡的定价方法,此时企业的边际收益等于边际成本,短期利润为零。由于边际成本是商品在不考虑沉没成本的情况下可以销售的最低价格,因此企业在短时期内能继续维持下去。

感知价值定价法 企业以消费者对产品价值感知为基础的定价方法。属于需求导向定价。消费者的价值感知主要来

源于其主观判断、以往经验和对消费体验的感知。同时，对产品效用的预期、产品的质量保证、服务承诺、分销渠道、品牌声誉和可信度等因素也会影响消费者的感知价值。企业可以通过营销活动提高消费者的感知价值，从而提高产品价格。其关键在于了解顾客感知价值的方式及其决策过程，从而向潜在顾客展现并提供高于竞争对手的价值。

随行就市定价法 亦称“通行价格定价法”。以竞争者产品定价为依据的定价方法。竞争导向定价中最为常见的一种。其原则是使本企业产品价格与主要竞争产品价格基本保持一致，可以略高或略低。由于行业平均价格水平通常被认为是“公平价格”，因此比较容易为顾客所接受，也不会与竞争对手发生激烈竞争，从而能为企业带来合理的利润。对于规模比较小的企业，在测算成本有困难，或者竞争者不确定的情况下，这是最常用的定价方法。一般而言，通行价格并不是一个固定价格，是随着行业产品需求和成本变化而变化。

通行价格定价法 即“随行就市定价法”。

拍卖定价法 通常在一个卖方和多个买方之间经过拍卖而确定价格的方法。属于需求导向定价。拍卖又分为英国式拍卖（加价拍卖）和荷兰式拍卖（减价拍卖）两种。英国式拍卖由卖家出示一件商品，多个买方不断加价竞标，直到一个买家以最高价格购得商品为止，通常适合不动产、古董等具有一定稀缺性和独特性的产品。荷兰式拍卖由拍卖人公布一个最高价格，然后逐渐降低报价，直到有买家愿意购买该产品为止，通常适用于需要快速成交、快速周转的商品。

投标定价法 由买方公开招标，卖方竞争投标，一次性密封递价，到期当众开标的定价方法。属于竞争导向定价。通常买方在所有卖方中按物美价廉的原则择优成交，从而通过招标引导卖方通过竞争达成交易，通常用于建筑工程项目、大型设备制造和政府大宗采购。在投标过程中，卖方不会低于自己的成本报价，但由于担心失去订单也不会过高定价，因而通常以成本加上一个合理的期望利润进行报价。

团购定价 基于团购的定价方式。团购是具有相同产品需求的消费者自发组织起来，形成大规模订单，向供应商要求更低报价的购买形式。由于大规模的订单可以使供应商形成规模经济，因此其往往愿意为团购所带来大规模的订单提供更优惠的单位价格。

撇脂定价 为了取得尽可能高的消费者剩余，使企业在高端市场获得更高的溢价，企业将价格制定在一个较高水平的定价策略。在全新产品上市时比较常用，企业在产品导入期通过高价格占领高端市场并树立优质的品牌形象，之后随着时间的推移和竞争者的跟进，渐渐降低价格，继续占领中端和低端市场。实行撇脂定价的前提是需要有一定规模的高端市场、在小规模生产下可以接受的单位生产成本以及产品在市场上一定时期的垄断优势。

渗透价格 为了获得尽可能大的市场份额，企业将价格制定在一个尽可能低的水平的定价策略。采用渗透价格进行市场扩张必须满足三个前提：(1)市场需求对价格相当敏感，低价格可以大幅扩大市场份额；(2)产品的销售和生产可以实现规模经济，随着销量和产量的增长，单位产品销售成本和生产成本会下降；(3)低价格可以驱赶现有竞争对手并阻止潜在竞争者进入市场。

组合定价 处理企业各产品价格关系的策略。当一种产品属于企业产品组合的一部分时，其定价目标是整个产品组合的利润最大化，而非单个产品项目的利润最大化。常用方法包括产品线定价法、选

购配件定价法、附属品定价法、二部定价法、副产品定价法和产品捆绑定价法等。

地理定价 由于销售地市场需求和产品生产与物流成本的差异，企业针对不同的区域市场为同一产品或服务制定差异化价格的定价策略。通常需要先确定基准地价格，然后根据前述差异因素，为每一区域市场制定相应的价格。一般区域内价格无差异，区域间价格存在显著差异。在大宗国际贸易中，当一方无法提供足够硬通货时，交易往往以对销贸易方式实现，此时地理定价不仅包括货币价格，还包括一定量的物物交换。

折扣价格 为缩减成本、降低风险、实现规模经济，供应商向经销商或最终顾客推出的优惠价格。包括鼓励提前付款的现金折扣、鼓励批量购买的数量折扣、鼓励渠道成员推广和储存产品的贸易折扣，以及鼓励淡季采购的季节折扣形式。在会计处理时一般记入管理费用。

歧视价格 亦称“差别价格”。企业依据顾客特征、销售时间、销售地点和产品形式等细分市场，就相同或相似产品给予不同顾客不同的价格。其基本条件是市场可细分且细分市场间不易形成差价套利现象。

差别价格 即“歧视价格”。

折让 以现金或以旧换新等形式直接降低产品销售价格的企业行为。会计上，一般直接从主营业务收入中扣除。

声望价格 一种根据消费者“优质优价”心理进行定价的方法。主要借助于企业或产品在消费者中的良好声誉或名望来制定高于同类产品的价格，既能实现利润最大化又能令消费者易于接受。

欺诈价格 企业利用虚假或容易令人误解的标价形式或手段，制定大大高于产品或服务实际价值的价格，欺骗、诱导消费者或经销商与其进行交易的行为。

营销渠道 帮助产品或服务从生产者转移至消费者，使之被使用或消费的一系列相互依赖的组织。常常被视作制造商关键性战略资产，承担着降低顾客搜寻成本、分拣商品、使交易常规化、减少生产者与消费者接触次数、从而降低交易成本的作用。

直接渠道 生产企业不通过中间商环节，直接将产品销售给目标客户或消费者。是工业品分销的主要类型，如大型设备、专用工具及技术复杂需要专门服务的产品。部分消费品也可采用直接分销方法等。参见“间接渠道”。

间接渠道 生产企业通过中间环节把产品传递到终端顾客或消费者手中。消费品分销的主要类型，工业品也有部分采用。直接渠道与间接渠道间最主要的区别在于是否利用中间商。参见“直接渠道”。

经销商 支付制造商产品价格，从而在完全拥有该产品所有权之后，按照制造商要求销售产品的独立公司。一般在名义和实体上拥有存货，在其产品线内促销产品、安排融资、订货和向其客户支付货款。用批量价格购买，用加成价格向下游客户销售，通过这两种价格之间的差价，再减去他们承受的所有分销成本来获得利润。

批发商 不以向大量最终家庭消费者直接销售产品为主要目的，而是主要向其他商业组织如零售商、贸易商、承包商、工业用户、机构用户和商业用户等销售产品的商业形式。是从事批发的渠道中介，包括商业批发商或分销商、制造商代表、代理商和经纪商等。

零售商 把商品和服务销售给最终消费者用于其个人消费的中间商。是从事零售活动的渠道中介，包括百货商店、大型商场、超级市场、专卖店、类别杀手、便利店、特许经营、购买俱乐部、仓储俱乐部、目录销售商和网上零售商等等。

代理商 受企业委托负责寻找市场或代为销售产品并收取相应佣金的企业和私人机构。明显特征是不具有名义和实

体上的产品所有权，主要参与渠道中的促销和谈判。因为只支付部分协作保证金（也有不支付的），不需支付产品费用，所以一般不具有风险性。

经纪商 既不购买也不销售产品的厂商，主要是通过帮助沟通交换各方信息，提供交换场地及其服务以换取交易佣金的中间商。

中间商 除制造商和终端用户（个别消费者或企业购买者）之外的所有渠道成员。包括批发商、零售商和承担信息、咨询及传播等功能的特殊中介。

制造商代表 亦称“销售代理商”。受制造商委托，为其产品充当代理，按照销售额收取佣金的独立公司。一般不具备产品名义上或实体上的拥有权，主要参与促销和谈判，有时也帮助出售服务。

销售代理商 即“制造商代表”。

传销 亦称“多层次直销”、“网络销售法”。直销形式之一。由最初的生产者或销售商层层扩大与发展新的销售商，从而把产品直接销售给用户的销售模式。要求具有优良的商业道德、优质的商品、适当的定价以及富有吸引力的报酬和奖励制度。

多层次直销 即“传销”。

网络销售法 即“传销”。

商业业态 亦称“零售业态”。零售业的经营形态或销售形式。主要包括百货店、超级市场、大型综合超市、便利店、专业市场（主题商城）、专卖店、购物中心和仓储式商场等形式，是零售业长期演化和革命性变革的结果。根据经营活动中不同要素，如选址、规模、店铺设施、商品策略、价格策略、销售的技术手段及提供附加服务等的不同组合，以区别不同的业态。由于经营形态和销售形式的不同，构成各种零售业态。

零售业态 即“商业业态”。

专业店 提供比百货公司更具价格优势、深度选择的单一产品线（如女装、电子产品等）零售商店。制造商在预先选定的商店对商品进行分类、定价。零售商则与制造商有伙伴关系，在某些情况下，还会与制造商建立合资企业。

百货商店 提供范围广泛、中等深度商品的零售商店。典型的产品组合既包括软百货，如衣服、食品和亚麻制品等，也包括硬百货，如电器、五金器具和运动器材等。常常设有统一的配货中心。对产品需求的快速响应依赖其与制造商之间的直接联系。通过在全国范围拥有商店来推动其建立自己的分销体系。

超级市场 在中国亦称“自选商店”。不设售货员，由顾客自行选购的零售商店。店内商品定量分件包装，明码标价，分类敞开陈列，顾客可以任意挑选。商店入口处一般备有小篮或手推车，供顾客采购时摆放商品，在出口处由收银员统一结算收款。以经营食品、日用工业品为主。

大卖场 亦称“大规模自选商场”。至少1万平方米以上空间的大型食品和一般用品商店。虽然这些商店一般将75%的销售区域用于普通商品，但是食品与普通商品的销售比例通常是60:40。

购物中心 亦称“人工商业街”。集中各种业态的零售商店或区域，使顾客能一次购齐所需各种商品的购物场所。一般都附有大型停车场。1920年诞生于美国。以一定的销售地域范围为目标，由一家企业进行规划、拥有和管理。早期主要建设在城乡结合部，后逐渐向市内发展。

销品贸 英语 Shopping Mall 的音译，即“购物中心”。

折扣商店 专门以折扣价格销售商品的零售商店。1948年诞生于美国。主要特点是：(1)商店直接向生产单位大量进货，按照一般售价标价，出售时打一定折扣；(2)经营的商品质量可靠；(3)采取以自我服务方式为主的售货方式；(4)商店一般设置在租金较低、离闹市区较远的地方。以薄利多销为经营宗旨，服务对象以

中低档收入水平的顾客为主。

专卖店 专业经营某一品牌商品的零售商店。因其主要经营单一名牌特色精品,既有利于促销又受到相当部分固定消费者的欢迎。其中有的是生产厂商自己设置的,有的则为厂商授权的特许经营店。

连锁店 一个公司或集团开设的经营业务相关、方式相同并通过契约方式连接起来的若干个商店。连锁经营是一种企业的扩张模式,需要规范的管理能力和品牌的整合推广能力。

特许经营 拥有先进的经营管理方法或经验、名牌产品、特色服务或专利等优异条件的企业(授权人),用契约形式特许其他独立企业(受许人)使用自己的经营资源,并收取费用的模式。产生于20世纪初的美国。受许人可以使用授权人的商标、店名,遵循授权人的经营方针和管理要求开展经营活动。

专柜 专门销售某一产品和某一类(几种)品牌的柜台。按照专柜档次可分为形象柜(或称精品柜,按一定规格要求装修设计)和普通专柜(也叫类专柜,没有经过特别装修的专柜)。在城市的大型终端设立品牌专柜,以统一的形象、统一的价格、统一的政策与消费者见面,可以给消费者一个完整的品牌概念。

自动售货机 零售业销售商品的自动电子机械设备。消费者将货币投入售货机之后,即可取到商品。通常设置在人流较多的地方。实行24小时售货。商店只雇用少数人员,巡回补货和收款。1887年英国率先制造出第一台自动售货机。20世纪20年代开始投入商业使用。

廉价商店 专门经营低价产品的商店。一般面向低收入阶层。

奥特莱斯 亦称"品牌直销购物中心"。英语Outlets的音译。其原意是"出口、出路",在零售商业中专指由销售名牌过季、下架和断码商品的厂方直销商店所组成的购物中心。欧美最为流行的零售业态之一。由于品牌驰名、价格实惠,在欧美、日本和东南亚地区深受消费者欢迎。

商圈 以零售店所在地为中心,沿着一定方向和距离扩展并能吸引顾客的范围,也就是来店顾客所居住的地理范围。零售店的销售范围通常都有一定的地理界限,即有相对稳定的商圈。包括三个层次,即中心商业圈、次级商业圈和边缘商业圈。中心商业圈是最靠近店铺的区域,来店顾客中55%~70%的人都处在这个区域,且平均购货额也最大,其很少同其他商圈发生重叠。次级商业圈是位于中心商业圈外围的商圈,有12%~25%的来店顾客处于这一区域,顾客较为分散。边缘商业圈处于商圈的最外缘,拥有的顾客最少,且最为分散。

渠道设计 在细分市场、渠道定位和确定目标市场之后,建立新渠道或改善现有渠道的一系列过程。渠道管理的两个基本任务之一。其核心是确认顾客的服务产出需求,分析企业当前的渠道流效率,并在此基础上探究服务产出供应和需求之间的差距,从而通过渠道形式的设计或优化,达到渠道协调的目的。

零基渠道 从无到有设计渠道形式的一种思路。其目的是:(1)满足目标细分市场的服务产出需求;(2)以最低的成本执行必要的渠道流以创造这些服务产出。

渠道冲突 组成营销渠道的各组织间一种敌对或者不和谐的状态。当一个渠道成员的行为与其渠道合作者的期望相反时,便会产生渠道冲突。有水平冲突、垂直冲突和多渠道冲突三种类型。其原因主要在于渠道成员间不相容的目标,对现实的不同理解,以及各自的领域冲突等。缓解和解决渠道冲突的途径主要有:(1)明确界定各渠道成员的权利、责任和活动范围;(2)建立信息强化机制,通过各种方式和手段密切加强渠道成员之间的沟通;(3)寻求外部力量,通过第三方调解

和仲裁等方式解决;(4)建立关系规范,当出现渠道冲突时,可以根据预先设定的规范和程序得以解决。

渠道绩效 渠道成员执行渠道流的业绩表现。可从某个渠道成员的角度进行衡量,也可以从全体渠道成员的角度进行衡量。

渠道权力 一个渠道成员甲使另一个渠道成员乙去做其原本不会去做的事情的一种能力。是一种潜在影响力、依赖性的反映。出现渠道冲突时,也是渠道成员用以应对冲突的工具。一般有六种来源:奖赏权、强制权、专长权、合法权、感召权和信息权。

渠道联盟 渠道中两个或更多成员发生联系(法律的、经济的或人际的),从而使其按照共同利益进行运作的企业关系形态。

渠道协调 理解每一个渠道成员的权力来源及其依赖性,了解潜在渠道冲突,并有一个结果性的计划,利用权力管理冲突,形成一种能使最优渠道设计得以有效实施的环境。

纵向博弈 渠道上下游成员之间为了自己的利益而展开的博弈行动。一般上游成员的利益在于扩大市场覆盖面,下游成员的利益在于对特定区域的独占性,由此成为影响渠道协调的最重要因素之一。

独家分销 每个市场上只设置一家分销商的市场覆盖策略。采用这一方式,能严格限制经营本公司产品或服务的中间商数目,对再售商服务水平和售点进行有效控制。通常专营性的再售商不再经营竞争品牌。

选择性分销 每个市场上有几个分销商,制造商将利用一家以上,但又不是让所有愿意经销的中间机构都来经营本公司特定产品的市场覆盖策略。一些已建立信誉的公司,或者一些新公司,都利用其来寻找和选择经销商。能使生产者获得足够的市场覆盖面,与密集性分销相比有较大的控制力和较低的成本。参见"密集性分销"。

密集性分销 在市场内尽可能广泛设置分销商的市场覆盖策略。其特点是制造商尽可能多地使用销售终端来销售本企业的商品或劳务。较适用于消费者在当地就能方便购买的商品或劳务。

渠道成员 通过多种方式结合在一起形成有效渠道的各类机构和个人。一个特定渠道成员的出现或消失是由其执行必要渠道功能而给终端用户增值的能力所决定的。渠道的关键成员是制造商、渠道中间(批发商、零售商和特殊中介)和终端用户(企业用户和消费者)。

垂直营销系统 由生产者、批发商和零售商所组成的一种统一联合体。与传统营销渠道中生产者、批发商和零售商相互独立不同,能有利于控制渠道行动,并通过其规模、谈判实力和减少重复服务等获取利益。有三种主要实现形式:(1)公司式是通过产权联系起来的渠道系统;(2)契约式是通过订立契约以协调各方关系的渠道一体化系统;(3)管理式则是在没有产权和契约机制前提下,通过实力来协调渠道关系的渠道系统。参见"公司式营销系统"、"契约式营销系统"、"管理式营销系统"。

水平营销系统 由两个或两个以上的公司联合开发一个营销机会。例如,可口可乐公司与雀巢公司共同出资组建公司开发雀巢品牌的系列饮料和食品。

公司式营销系统 垂直营销系统的一种。由同一个所有者名下的相关生产部门和分销部门构成。所有权在其中起到至关重要的作用。参见"垂直营销系统"。

契约式营销系统 垂直营销系统的一种。由在不同生产和分销水平上且各自独立的公司组成,并以契约为基础来整合其行为,以求获得比其独立行动时所能得到的更大的经济和销售效果。契约在其中起着至关重要的作用。参见"垂直营销

系统”。

管理式营销系统 垂直营销系统的一种。通过某一家规模大、实力强的企业出面组织形成一个连续的生产和分销系统。威望在其中起到至关重要的作用。参见“垂直营销系统”。

整合营销沟通 整合多种营销传播手段,包括大众媒体广告、直复营销、促销活动和公共关系等,向消费者传递清晰、一致的信息,使得营销沟通对消费者的影响最大化,从而为企业营销创造附加价值的策略体系。

沟通模型 指消费者的一种认知、情感、行为过程。消费者从接触外界营销信息到完成购买行为,根据其反应程度的不同,可划分为接触信息、接受信息、产生认知反应、形成态度、形成购买意向和实施购买行为六个连续的阶段。这一过程被称为“沟通过程”。

AIDA 模型 指消费者的一种认知、情感、行为过程。消费者从接触外界营销信息到完成购买行为,根据其反应程度的不同,可划分为注意(Attention)、兴趣(Interest)、欲望(Desire)和行动(Action)四个连续的阶段。是上述四个阶段英语首字母的组合。

层次效果模型 消费者的一种认知、情感、行为过程。消费者从接触营销信息到完成购买行为,随着信息产生效果的不同,可划分为知晓、认知、喜爱、偏好、信任和购买六个连续的阶段。这一过程被称为“层次效果模型”。

创新采用模型 消费者的一种认知、情感、行为过程。消费者在接受一项产品或服务创新时,往往会经过知晓新产品、对新产品产生兴趣、评估新产品、试用新产品和采用新产品五个连续的阶段。这一过程被称为“创新采用模型”。

口头传播 两个或两个以上的个体通过面对面交谈、电话或电子邮件等方式进行信息传播。通常信息的传播者是信息接受者比较熟悉的亲人、朋友、同事或销售人员,传播的信息有正面与负面。通常消费者从口头传播得到的信息往往会被认为更加可信;对企业而言,通过口头传播传递信息的成本较低。

口碑营销 企业通过影响和管理消费者之间口头传播的方式,增强沟通效果的营销沟通方法。通常可通过广告激发消费者谈论的兴趣,或通过消费者中的意见领袖树立榜样,也可建立一个参照群体系统。

病毒营销 一种新兴的互联网营销方法。由发起人发送产品或服务信息给顾客,依靠顾客自发的口碑宣传扩大信息的传递范围。由于这一方式迅速高效,像病毒传播一样,故名。常用于网站推广、品牌传播、新产品营销等方面。

USP 原则 USP 是 Unique Selling Proposition 的英文缩写,意指独特的销售主张。在品牌定位及其营销沟通中,企业应当向目标消费者仅仅强调一项关于该产品的独特功能或利益,以达到与竞争对手区别开来的目的,同时还可以令消费者有效地记忆与识别。

广告 由某个特定的主体通过付费的形式陈述并推广其创意、产品或服务的行为。按照投放的媒体分类,主要包括电视广告、报纸广告、电台广播广告、函件直邮广告、杂志广告、户外广告、电话黄页广告、电话广告、互联网广告、广告册和新闻消息广告等。通常在制定广告活动文案时,需制定五方面决策:树立广告目标、确定广告预算、选择广告信息、确认投放媒体及评估广告效果。

广告支出模型 描述和估计广告支出与营销绩效之间关系的数学模型。主要有如下三类:(1)“广告—销售反应函数”。由美国理特顾问公司(Arthur D. Little Inc.)研究人员韦达尔(M. L. Vidale)和沃尔夫(H. B. Wolfe)于 1957 年提出,他们指出广告—销售反应曲线是一

条由递增到递减的S形曲线，表明一开始广告支出的增加将带来收益的递增，当广告支出越过一定水平后如果继续增加，收益反会下降。(2) ADBUDG模型。1970年由美国学者利特尔(John Dutton Conant Little，1928—)提出。这一模型首先要求估计当广告支出等于零时的市场份额水平，然后测算当广告支出达到饱和值时的市场份额，接着进一步推算为保持当前市场份额所需要的广告支出水平，最后预测如果广告支出高出维持当前份额所需水平的50%条件下可能增加的市场份额。在这些估算的基础上，就可以建立广告支出和市场份额之间的数学模型，从而优化广告预算及其支出。(3)多夫曼—斯坦纳模型。由美国学者多夫曼(Robert Dorfman，1916—2002)和斯坦纳(Peter O. Steiner，1922—2010)于1954年提出。这一模型认为最优的广告—销售比率取决于广告量和企业产品的需求价格弹性，由此表明了价格决定和非价格决定之间的相互依赖关系。另外，单个企业的最优广告支出还取决于同行业内竞争者的广告和价格反应。所以，每一个企业必须重视其他企业的广告决策行为。

媒体组合 指广告活动中选择媒体大类、具体媒体和投放手段的决策。首先，考虑目标受众接触媒体的习惯、产品特点、信息特点和媒体成本等因素，在报刊、电视、互联网、直邮等媒体大类中作出选择；其次，参考该大类中具体媒体的千人成本，选择合适的广告投放渠道；最后，需要根据产品属性、目标受众和分销渠道等因素在连续投放、间隔投放和集中投放中作出选择。

广告效果评估 衡量广告对其接受者所产生的影响及由于人际传播所达到的综合效应。主要分为传播效果评估和销售效果评估。传播效果评估主要测试目标消费者对广告的关注程度、认知程度、喜好程度和信任程度等；销售效果评估则测量广告投放后短期与长期销售量及市场份额的增长率。

公共关系 用以推广或维护企业形象及其产品的各种计划。其职能主要包括与新闻界关系的建立与维护、产品宣传、公司信息发布、对政府部门的游说及就企业的公众事件向管理层提出咨询建议。营销公关部门的职能为协助新产品上市、影响特定目标群体、保护出现公众问题的产品并建立有利的公司形象。

销售推广 用以刺激消费者和分销渠道在短期内迅速或大量地购买某项产品或服务的营销手段。其工具包括消费者推广(如赠送样品、免费试用、优惠券、现金折扣、降价促销、买一送一、抽奖、无理由退货和产品展示活动等等)、分销商推广(如销售返利、广告和展台折扣、免费样品等等)和业务销售人员推广(如贸易展览会、销售员业绩竞赛等)。企业在使用销售推广时，必须建立促销目标，选择促销工具，制定方案，预试方案，实施与控制方案，并评价效果。

直复营销 企业不通过中间商，使用可以直接接触消费者的信息渠道进行营销沟通，并根据消费者的回复和反馈送达并交付产品与服务，完成交易行为的营销方法。包括直邮、目录营销、电话营销、电视直销、人员推销、互动营销等方法。相比大众传媒，虽然千人成本较高，但可更有效地选择目标市场，实现更大程度的个性化。

电话营销 利用电话和呼叫中心进行电话销售、电话问候、电话访问和技术支持等销售业务和客户服务的直复营销方法。

电视直销 企业通过专门推销商品和服务的电视频道或栏目直接向消费者发布产品信息的直复营销方法。消费者可通过电话和互联网直接订购产品。

目录营销 企业将其商品和业务的目录直接寄送给目标客户，接受订购的直复

营销方法。

直邮 企业根据地址列表直接向消费者或潜在消费者寄发报价单、目录册、广告、纪念品或其他物品的营销方法。

人员推销 依靠专业销售队伍或聘请代理商的销售人员直接访问潜在客户，通过面对面的沟通执行推广销售产品任务的直复营销方法。通常销售人员是公司与顾客之间的纽带，对顾客而言，销售人员代表了公司的形象；对公司而言，销售人员能从顾客那里了解到大量有价值的一线信息。

销售代表 直接与客户接触、承担企业销售任务的人员。按其职责可分为送货员、接单员、访问使者、技术服务人员、需求发现者和解决方案提供者。按照契约方式可分为公司直属的销售队伍和外聘的契约式销售队伍。

客户经理 专门服务于特定客户的销售代表。职责是为客户提供整合服务和问题的解决方案，并收集来自关键客户的信息反馈。往往比普通销售代表具有更丰富的专业知识与经验，享有更高授权并担负更多职责。

互动营销 通过互联网、交互电视、移动通信网络等电子信息渠道，实现商家与消费者互相沟通的直复营销方法。商家可向消费者发布个性化的信息，消费者可实时反馈自己的需求。与传统直复营销方法的不同在于其为商家和消费者创造了多次低成本沟通的可能性。

数据库营销 为了发现顾客、促成交易并巩固客户关系，企业将客户的相关信息、资料、购买行为等内容整合起来，建立成专门客户数据库，并加以维护和使用的营销过程。数据库可以作为细分顾客市场的基础。通过顾客资料分析可以找到最优价值的顾客，避免有风险的顾客；保持数据更新可以发现新的市场机会，实施市场渗透与交叉销售；依据数据库可以发展企业与消费者个人的关系，开展订制化营销。数据库营销是关系营销和直复营销的基础。

网络营销 将信息技术广泛应用于市场营销领域并利用网络平台，通过电子方式开展公司业务的经营行为。可以为企业制定更有效的市场细分、目标市场选择、差异化和市场定位战略，从而创造更大的顾客价值；可以更高效地计划并执行产品、分销、促销、定价、服务、创意等营销组合策略；也可以为消费者和组织顾客创造更好的交易环境。涵盖网上销售、网上销售支持系统、网络营销研究、电子营销和电子商务等多个方面。从发展趋势来看，网络营销正朝着互动营销、直接营销、跨时空营销、虚拟营销、订制化营销的方向发展。

电子营销 公司通过网络发布信息，进行营销传播与促销，并销售其产品与服务的营销活动。网络化和电子化使企业能够在更广泛的时间和空间范围内，更快更准确地以更低廉的成本为顾客提供订制化和个性化的产品，从而创造更大的价值。具体包括 B2C、B2B、C2C、C2B 等多种形式。参见“B2C”、“B2B”、“C2C”、“C2B”。

虚拟营销 不通过店铺、人员接触等实体交易形式，甚至没有实体经营场所，完全通过网络平台与电子方式进行信息传播、交易实现、支付与产品传递等营销活动的纯网络营销模式。网上商店是其典型形式。

网上社区 亦称“虚拟社区”。在网络上集合了具有相同或相似目标、需求、兴趣、志趣的个体或消费者的虚拟群体。以互联网为沟通平台，以网站、电子公告牌、网络聊天室、网络游戏、电子邮件列表、网络寻呼机、群件等作为沟通工具，并具有一定的准入规则和成员守则。社区成员在社区中共同进行内容创作、生产，并同时分享其他成员的生产成果。

虚拟社区 即“网上社区”。

B2C 英语全称为 Business to Consumer。企业对消费者的电子商务模式，也是最受关注的电子商务模式。按功能分类，B2C 网站可以分为企业网上商店、网络信息中介、网络信用中介、电子商务解决方案提供者、网络基础设施运营商。

B2B 英语全称为 Business to Business。企业对企业的电子商务模式。与 B2C 相比，参与的人数虽然较少，但其交易量却是所有电子商务模式中最大的。B2B 网站使市场更为有效，产品价格更加透明，产品价值更容易评估，从而大幅降低了交易成本。参见“B2C”。

C2C 英语全称为 Consumer to Consumer。消费者对消费者的电子商务模式。网上社区是其最为常用的沟通平台。网络用户可以通过网上社区交易产品和服务，同时也在 C2C 的过程中生产新的信息产品并互相分享。

C2B 英语全称为 Consumer to Business。消费者对企业的电子商务模式。互联网的发展提高了消费者在交易过程中的话语权，使消费者可以在与企业的交易过程中掌握更大主动。企业根据消费者需求及其订单，为其寻找、购买并运送产品。

电子邮件营销 企业根据电子邮件列表直接向消费者或潜在消费者发送电子报价单、电子目录册、网络广告、电子折扣券、电子贺卡或其他电子物品的网络营销方法。企业可以通过用户注册时填写的兴趣爱好发送相关的信息。相比网下直邮，电子邮件营销更加准确，成本更低，个性化程度更高。

服务营销

服务 一方向另一方提供的非实物生产的经济活动。通常通过限时的价值创造与传递过程，给接收者、物体或买方所负责的其他对象带来所需要的结果。顾客希望从提供服务的员工的劳动或专业技能、企业的设备、网络、系统或器材中获得价值，但是通常顾客并不拥有对任何实体要素的所有权。相对于有形商品，服务具有如下基本特征：(1)顾客并不获得对服务的所有权；(2)无形要素主导价值创造；(3)顾客可能参与生产过程；(4)其他人员可能形成产品的一部分；(5)运营投入与产出的可变性；(6)对服务的评价较困难；(7)服务产品易消逝，不能存储；(8)时间因素的重要性；(9)分销渠道形式多样，等。

服务营销 指企业试图在认识顾客需求的前提下，为顾客设计和提供含有无形利益的产品和服务，并为此同顾客进行沟通，使双方达成交易与需要的满足的一系列活动。服务作为一种营销组合要素，真正引起人们重视的是 20 世纪 80 年代后期，这时由于科学技术的进步和社会生产力的显著提高，产业升级和生产专业化发展日益加速，一方面使制造产品的服务含量，即产品的服务密集度日益增大，同时，服务产业蓬勃发展，并成为发达国家经济的主要部分。另一方面，随着劳动生产率的提高，生产性服务与消费性服务需求不断增长，市场转向买方市场，顾客消费需求也逐渐发生变化，需求层次也相应提高，并向多样化方向拓展。由此，营销理论与实践从关注制造产品向关注顾客无形利益的需求发现与满足转变，进而逐步形成以服务为研究对象的、完整的服务营销学科体系。与传统营销方式相比，服务营销的特征包括：(1)企业依靠服务流程传递的产品价值中更多地体现为顾客的无形性利益；(2)服务营销的整个过程往往需要顾客的参与与投入，而顾客也通过参与与投入，获取独特的服务体验；(3)服务营销更关注顾客享受企业提供的服务的全程感受，致力于同顾客建立长期关系，从而最大程度挖掘顾客终身价值。

服务环境 亦称“服务场景”。指企业

向顾客提供服务的场所。不仅包括影响服务过程的各种设施,而且还包括许多无形的要素。服务环境从三方面影响顾客的行为:(1)作为信息提供的媒介。比如企业通过象征性的暗示与目标顾客进行沟通,以区别其他企业所提供的服务体验;(2)作为吸引注意力的媒介,使服务环境从其他竞争者的环境设计中凸显出来,并吸引目标细分市场顾客的注意;(3)作为产生效果的媒介。例如,通过颜色、文本、声音、气味和空间设计加强顾客渴望的服务体验,同时提高顾客对某种商品、服务或体验的兴趣。因此,服务环境成为服务体验的一部分,也是企业价值定位的一部分。

服务接触 指顾客直接与一项服务相互作用的一段时间。随着顾客与服务传递环境与环节接触的增加,服务接触的时间越来越长,次数也越来越多。按照顾客与服务接触程度的不同,服务可以分为高接触服务和低接触服务。高接触服务需要顾客亲自访问服务设施,在整个服务传递过程中,顾客需积极地参与到服务组织和服务人员的工作中。低接触服务指顾客与服务提供者之间即使存在实体接触,其频率也很低。接触通常是通过电子和实体分销渠道远程实现的。

关键时刻 英文 Moment of Truth 的意译。美国营销学家诺曼(Richard Normann)借用斗牛中的"关键时刻"这一比喻说法来强调顾客与服务提供者之间服务接触的重要性。服务接触中的每一个关键时刻都决定了顾客对服务的印象,即服务感知。顾客将服务感知与服务期望进行比较,从而决定服务满意度。一个顾客和不同的服务提供者相遇,会经历许多服务接触点,每个关键时刻都是影响服务感知质量好坏的一个机会。

顾客体验 顾客在厂商基于营销所创造的特定场景或流程中,亲身感受或参与创造产品或服务价值,从而帮助提升顾客价值,实现价值交换。消费者在消费前、消费中和消费后的体验是交换价值之所在。由于每个人对体验过程的感知不尽一致,体验常常是个性化的,难以为他人所替代。因此,对厂商而言,顾客体验就能创造差异化的竞争优势。

服务系统 服务组织为了创造、管理、传递服务而建立的一个系统。其中包括三个重叠的子系统,分别为服务运营系统、服务传递系统和服务营销系统。该系统的一些部分是可见的,或者对顾客来说是可观察到的,但其他一些部分则是隐蔽的,顾客甚至可能不知道它们的存在。通常,"前台"代表可见部分,"后台"代表隐蔽部分。

服务传递系统 服务系统的一个子系统。决定了将服务传递给顾客的地点、时间和方式。不仅包括服务运营系统中的可视要素,如建筑物、设备和人员,而且可能会受到其他顾客的影响。

服务流程 是根据服务目的或需求,按一定的逻辑次序将特定的服务运作方法或者一系列服务活动组织起来所形成的过程。通常包含多个服务步骤。涉及两大类因素,即人与物品。而在服务流程中发生的服务活动行为可以是有形的,也可以是无形的。

服务蓝图 详细描画服务系统与服务流程的图片或地图。服务过程中涉及到的不同人员可以理解并客观使用它,而无论他们的角色或个人观点如何。其由四个主要的行为部分和三条分界线构成。四个主要行为部分包括顾客行为、前台员工行为、后台员工行为和支持过程,三条分界线分别为互动分界线、可视分界线和内部互动线。服务蓝图有助于服务企业了解服务过程的性质,控制和评价服务质量以及合理管理顾客体验等。

服务之花 由美国服务营销学者洛夫洛克(Christopher H. Lovelock, 1940—2008)于 1992 年提出的一个模型。指八种不同

类型的附加性服务如同花瓣围绕在核心服务这个花蕊周围所形成的一个服务产品组合。这八类附加性服务又细分为便利性附加服务,如信息服务、订单服务、开账单、付款,以及增强性附加服务,如咨询服务、接待服务、保管服务和额外服务。

附加性服务 指增加核心产品外延的服务。不仅使核心产品易于使用,而且增加了核心产品的价值和吸引力。其范围和水平在企业对核心产品实施差异化战略、选择市场定位的过程中有重要作用。服务营销理论中的"服务之花"模型是用来对附加性服务进行战略决策和管理的有效工具。

顾客价值理论 现代营销的基础理论之一。认为市场营销的核心在于帮助交换各方感知产品或服务的价值。将整个营销过程看成是一个价值感测、价值创造和价值传递的过程。其中价值感测过程目的是发现新价值机会;价值创造过程则研究如何有效地形成和塑造更多有前景、具有新价值的市场供应品;价值传递过程涉及如何运用企业或营销组织资源基础和能力更有效地将价值传递给最终顾客。

顾客价值 顾客对产品(或服务)所提供的有形或无形的利益及其成本的感知及评估。常常通过顾客感知价值,比如以顾客对质量、服务和价格等属性的感知来表达。产品质量和服务水平提高,顾客感知价值就会提高,价格提高则顾客感知成本提高,从而又导致感知价值减少。顾客价值的评估一般分为四个步骤:(1)选择并确认产品或服务的主要属性和利益;(2)确定各个属性和利益的权重;(3)评价某产品(或服务)与其竞争者在各个属性和利益上的表现;(4)综合评估特定产品(或服务)的顾客价值。

顾客受让价值 顾客在交换过程中获得的总价值与其支付的总成本之间的差额。顾客总价值包括使用价值、服务价值、人员价值和形象价值等。总成本包括货币成本、时间成本、体力成本和精力成本等。由于顾客会比较价值和成本之间的差额,因此通常将顾客受让价值作为交换行为的决策依据之一。

顾客利益 顾客价值的特定表达。指顾客通过交换实际得到的各种好处及其感知。可分为功能利益、体验利益、财务利益和社会心理利益。功能利益是指产品或服务能够帮助顾客实现特定需求的功效;体验利益是顾客在拥有、使用或消费一项产品或服务时所体会到的物质享受及相应的情感;财务利益是指产品或服务在顾客成本或支出方面的节省;社会心理利益是指顾客在使用或消费特定产品或服务时对自我身份和社会认同的影响。

顾客感知价值 顾客在感知到产品或服务的利益之后,减去其在获取产品或服务时所付出的成本,从而得出的对产品或服务效用的主观评价。体现顾客对产品或服务所具有的价值的特定认知,从而区别于一般意义上的产品或服务的客观价值。顾客感知价值被认为是顾客受让价值的主观认知的结果。

顾客期望价值 指顾客理想中的对产品或服务的需求以及要求,或者说主要是存在于顾客头脑中的对现有产品或者新产品的一种理想化的要求。是影响顾客决策的一个重要变量。某种产品或服务的顾客期待价值愈高,说明其缺失状态愈严重,顾客获取满足的愿望愈强烈,对该顾客来说,该产品或服务显得愈重要,顾客愈有可能选择购买或优先购买,甚至不惜代价。

顾客获取 企业通过营销沟通、促销、会展、人员访问等方式主动吸引潜在顾客,并促使其成为企业长期顾客的营销行为。关系营销的起点。在顾客获取过程中,企业应当正确评估潜在客户成为长期客户的可能性,并对顾客终身价值作出尽可能准确的估计。

顾客满意 顾客在使用产品或服务后

对总的消费经历的评价和情感回应。是顾客对产品或服务的期望水平与实际认知水平之间的主观比较，是顾客行为意向或者顾客忠诚的主要影响变量。通常顾客对产品或服务感知水平越高于其期望水平，顾客越满意，由此顾客传播对产品或服务的正面评价的可能性越大，顾客重复购买或顾客忠诚的机会也越大，反之亦然。

顾客满意度 对顾客满意程度的衡量指标。常常通过随机调查获取样本，以顾客对特定满意度指标的打分数据为基础，运用加权平均法得出相应结果。顾客满意度管理是1990年代兴起的营销管理战略，不仅要求了解外部顾客的满意度，而且要求了解内部顾客，即员工的满意度状况，从而揭示企业在顾客价值创造和传递方面存在的问题，并以实现全面的顾客满意为目标，探究、分析和解决这些问题。

顾客忠诚 在企业与顾客长期互惠的基础上，顾客长期、反复购买和使用企业的产品与服务，进而对企业与品牌形成一定的信任、承诺、情感维系，乃至情感依赖的购买行为。忠诚的顾客会更多、更频繁地购买公司的产品，会更愿意试用新产品或购买更高档的产品，会更愿意接受与品牌相关的交叉购买，会乐于推荐新顾客并传播有利于企业与品牌的信息，且对价格的敏感度较低，愿意为高质量付出高价格。由于交易的惯例化，企业对忠诚顾客付出的交易成本、服务成本更低。

服务失败 指企业所提供的服务没能达到顾客可接受的最低标准，不能满足顾客的要求和期待而导致的顾客不满意的情绪。可划分为结果失败与过程失败两大类，前者是指在服务接触过程中，顾客并未得到应有的服务或对实际获得的服务并不满意，而后者则着重于顾客如何被服务，即对服务的方式、过程或态度的不满意。还可分为核心服务失败和服务接触失误，前者包涵所有与服务本身有关的失败或其他技术问题，后者则指顾客在与一线服务人员互动过程中所发生的服务问题。

服务补救 服务企业在对顾客提供服务出现失败和错误的情况下，对顾客的不满和抱怨当即做出的补救性反应。其目的是通过这种反应弥补过错，挽回顾客，重新建立顾客满意和忠诚。当企业提供了令顾客不满的服务后，这种不满能给顾客留下很深的记忆，但随即采取的服务补救会给顾客更深的印象。服务补救矛盾论就指出，那些经历了服务失败后又得到满意解决的顾客，比那些没有经历过服务失败的顾客有更强的再购买意愿。

服务质量 服务能够满足规定和潜在需求的特征和特性的总和，是指服务工作能够满足被服务者需求的程度。是企业为使目标顾客满意而提供的最低服务水平，也是企业保持这一预定服务水平的连贯性程度。为了从服务质量的不同侧面测量顾客满意度，美国营销学家帕拉苏拉曼(Ananthanarayanan Parasuraman，1948—)与其合作者们于1988年提出了一套名为SERVQUAL的调查研究技术，从有形性、可靠性、相应性、安全性和移情性五个纬度的22个问题来衡量服务质量。

SERVQUAL 英语Service Quality Model的缩写，意为“服务质量模型”。参见“服务质量”。

服务质量差距模型 20世纪80年代中期到90年代初，美国营销学家帕拉苏拉曼(Ananthanarayanan Parasuraman，1948—)等人提出的专门用来分析服务质量问题根源的研究模型。该模型认为服务质量问题通常源于五个方面的差距：顾客差距(差距5)即顾客期望与顾客感知的服务之间的差距，这是差距模型的核心。要弥合这一差距，就要对以下四个差距进行弥合：(1)不了解顾客的期望，即顾客期望的服务与服务企业感知的顾客预期之间的差距；(2)未选择正确的服务设计和标

准,即服务企业感知的顾客预期与服务设计和服务标准之间的差距;(3)未按标准提供服务,即服务设计和服务标准与实际服务提供之间的差距;(4)服务传递与对外承诺不相匹配,即实际服务传递与顾客的外部沟通之间的差距。

顾客权益 亦称"顾客资产"。一家企业的所有顾客终身价值的折现值之和,体现了其顾客的当前和未来的盈利能力。参见"顾客终身价值"。

顾客资产 即"顾客权益"。

顾客终身价值 每个顾客在未来可能为企业带来的收益总和。由三部分构成:历史价值、当前价值和潜在价值。通过保留顾客时间长度,提高顾客份额和扩大顾客范围,企业可以有效地提高顾客终身价值,从而增加顾客权益。

顾客资源 泛指顾客基础、顾客关系、顾客权益、顾客感知价值和顾客知识等与顾客相关的价值源泉。通过管理顾客资源,企业可以增进盈利能力、强化顾客关系和提升顾客资产,从而培育自身的核心能力和可持续竞争优势。

客户关系管理 英语缩写 CRM(Customer Relationship Management)。以关系营销理论为基础,以现代信息技术为手段,针对不同类别客户进行有针对性的整合营销沟通的一种管理策略及相关活动。其目标是满足顾客各自的个性化需求,从而提高其满意度和忠诚度,降低营销成本,提升企业可持续赢利能力。

顾客保留 企业通过营销努力使现有顾客继续购买和使用其产品与服务,降低顾客流失率,甚至增加顾客业务量的营销行为。由于获得一个顾客的成本要大大高于保留一个顾客的成本,因此顾客保留是关系营销的核心。顾客满意度通常是保留顾客的关键,一个高度满意的顾客会形成更高的顾客忠诚,从而更容易被企业保留。

大客户 具有较大业务交易量、较强谈判力与较大市场号召力的客户。通常具有良好市场声誉,经营业务相对广泛,财力雄厚,经营业绩较为稳定,且更关注生产力与效率。在与大客户建立关系的过程中,企业应当更多地提供订制化、全方位的服务,并尽可能维护合作关系,做到互惠互利。

客户俱乐部 企业在关系营销中有意识地建立并培养起来的长期忠诚顾客群体。俱乐部成员可以是初次购买产品或服务的顾客,也可以是缴纳了一定会费或购买一定量产品的顾客。前者称为开放式客户俱乐部,有利于建立营销数据库,并争取竞争对手的客户;后者称为限制式客户俱乐部,更有利于培养顾客的忠诚度。

频率营销 向经常购买和大量购买的顾客提供奖励或折扣,进一步维系客户关系,使之更多、更频繁地购买和使用产品的营销行为。其基于这样一个事实,即一个公司20%的顾客为公司带来80%的业务。常用工具有积分卡、会员卡等。

运营管理

运营管理 对制造产品和提供服务过程中各项运营活动的管理。包括设计、运行、评价和改进。是企业日常管理活动的重要组成部分。管理的对象是运营过程和运营系统。运营过程是投入、转换、产出的过程,是劳动过程或价值增值的过程。运营系统是使上述变换过程得以实现的手段,它的构成与变换过程中的物质转换过程和管理过程相对应,包括物质系统和管理系统。运营管理考虑如何对这样的生产、服务活动进行计划、组织和控制。现代运营管理涵盖的范围越来越大,已从传统的制造业企业扩大到非制造业。其研究内容也从传统的生产过程计划、组织与控制,扩大到包括运营战略的制定、运营系统设计以及运营系统运行等多个层次。把运营战略、新产品开发、产品设计、采购供应、生产制造、产品配送直至售后服务看作一个完整的"价值链",对其进行集成管理。供应链管理成为运营管理中的重要内容。

工业工程 研究人、物料、设备、能源和消息组成的综合系统的设计、改善和实施的工程技术。应用数学、物理学等自然科学和社会科学方面的专门知识和技术,以及工程分析和设计的原理和方法来确定、预测和评价由该系统所得到的结果。

运营战略 通过运营管理活动支持和完成企业总体战略目标的政策和计划。运营战略和企业总体战略相辅相成,内容广泛,涉及到工艺设计以及对支持该工艺的企业基础结构的设计。包括结构性战略和基础性战略,前者指设施选址、运营能力、纵向集成和流程选择等长期战略决策,后者指劳动力数量和技能水平、产品的质量问题、生产计划和控制,以及企业的组织结构等短期战略政策。

订单赢得要素 企业拥有区别于其他企业的产品或服务,并赢得客户订单的评价标准。

订单资格要素 允许企业的产品参与采购竞争的资格筛选标准。

质量管理

质量管理 亦称"质量控制"。有广狭两义。广义指为了最经济地生产出符合使用者要求的高质量产品所采用的各种方法的体系。狭义指应用各种科学原理,保证、提高产品质量的管理。质量管理的发展经历了三个阶段:(1)质量检验:对加工完毕的各种产品(或零件)进行检验,测定是否符合预定的质量标准,从中剔除废品,保证出厂产品完全合格。(2)统计质量管理:亦称"统计质量控制",主要采用各种统计手段,对生产过程中的产品质量加以控制,找出产品优劣的原因,防止不合格品的产生。(3)全面质量管理。

质量控制 即"质量管理"。

质量 表征事物满足特定需要能力的特征的总和。用于衡量产品和工作的优劣程度。

全面质量管理 亦称"全面质量控制"、"综合质量管理"。20 世纪 60 年代开始采用的质量管理方法。把质量管理工作扩大到设计、研制、生产准备、原材料采购、生产制造、销售、用户服务等各个环

节。其任务是:组织和协调企业各个部门及全体人员,正确贯彻执行质量标准,综合运用现代科学和管理技术成果,全面控制影响质量的各种因素,根据使用要求不断研究和改进产品质量,保证能经济地研制、生产和提供用户满意的产品和服务。

全面质量控制 即"全面质量管理"。

综合质量管理 即"全面质量管理"。

ISO9000 系列标准 国际标准化组织(ISO)于 1987 年制定出版的国际质量管理体系标准。现为国际市场判别供应商是否合格的一种通用衡量标准。该系列标准涉及生产的全过程,从检验生产工序、采用工艺图纸、维修保养机器、校量仪器设备、培训员工直至处理顾客申诉一套作业的标准执行体系。由独立的审核机构在核定提出申请的公司或企业确实符合由国际标准化组织所确定的质量管理标准后颁发给合格证书。已被包括所有主要工业化国家在内的 100 多个国家所采用。

QS9000 系列标准 美国通用、福特、克莱斯勒三大汽车制造公司为供应商制定的质量管理体系标准。根据 ISO 9000 体系开发完成,为汽车行业和其他制造业中的产品设计、生产和供应以及服务提供结构化的程序。被众多汽车制造及配件加工商所利用。

ISO14000 系列标准 由国际标准化组织(ISO)组织制订的国际环境管理体系标准。1996 年正式公布。顺应国际环境保护的发展,依据国际经济贸易发展的需要而制定,目的是规范企业和社会团体等所有组织的环境行为,达到节省资源、减少环境污染、改善环境质量、促进经济持续、健康发展的目的。内容包括为制定、实施、实现、评审和保持环境方针所需的组织结构、策划活动、职责、惯例、程序过程和资源。编号从 14001 至 14100 共 100 个。

6σ 质量标准 规定产品的不合格品率是每百万件产品中平均有 3.4 件不合格品的质量标准。摩托罗拉公司首先提出。将其作为公司努力追求的目标,并以此作为激励员工和组织不断改进的手段。

质量管理小组 简称"QC 小组"。在生产或工作岗位上从事各种劳动的职工,围绕企业的经营战略、方针目标和现场存在的问题,以改进质量、降低消耗、提高人的素质和经济效益为目的组织起来,运用质量管理的理论和方法开展活动的小组。是企业中群众性质量管理活动的有效组织形式,是职工参加企业民主管理的经验同现代科学管理方法相结合的产物。

QC 小组 即"质量管理小组"。

质量成本 当生产的产品不是 100% 合格时,由于产品质量而增加到生产当中的全部成本。大体上可分为四类:鉴定成本、预防成本、内部故障成本、外部故障成本。

戴明环 全面质量管理所遵循的科学程序。由美国质量管理专家戴明(William Edwards Deming,1900—1993)最早提出。是能使任何活动有效进行的合乎逻辑的程序,特别是在质量管理中得到广泛的应用。质量管理是经过计划、执行、检查、行动(或处理)四个阶段运行的,运行一次后周而复始,未解决的问题进入下一循环。计划、执行、检查、行动(或处理)四个英语单词首字母分别是 P、D、C、A,故亦称"PDCA 循环"。

PDCA 循环 即"戴明环"。

零缺陷 由质量管理专家克劳士比(Philip B. Crosby,1926—2001)于 20 世纪 60 年代提出的管理思想。主张企业发挥人的主观能动性来进行经营管理,生产者、工作者要努力使自己的产品、业务没有缺点,并向着高质量标准目标而奋斗。

可靠性 系统在规定的时间和条件下无故障地工作的性质。

田口方式 由日本质量管理专家田口玄一(1924—)创建的统计质量管理技术。利用产品的性能指标同有关参数之

间的关系，优选出好的参数组合，以使产品的性能指标达到最优化。

森口体系 日本质量管理专家新乡重夫(1909—1990)创立的生产管理思想和方法。利用一分钟停机换模程序来大量减少设备换模时间，以及利用源头检验和poka—yoke系统达到零缺陷。

工序能力 工序在稳定状态时所具有的保证产品质量的能力。受工序中的操作人员、机器设备、原材料、工艺方法、工作地环境等因素综合影响和制约。表现在产品质量是否稳定、产品质量精度是否足够两方面。产品质量呈常态分布时，工序能力通常用平均值 $\pm 3\sigma$(质量特性分布标准差)来表示，有时也用 6σ 来表示，以反映工序处于统计控制状态下的质量波动幅度。

工序能力指数 生产的部件与设计界限规定的范围的吻合程度。表明工序能力实现质量要求的能力，是衡量产品生产工序质量的综合指标。

帕累托分析 用于识别、排列缺陷的图示分析方法。主要针对重要的错误根源。

散布图 亦称“相关图”。表示一个特征相对于另一个特征之间关系的图形。主要用于研究变量之间的相互关系。

趋势图 按一定的时间间隔统计数据，利用曲线的连续变化来反映事物动态变化的图形。

随机性差异 产品或服务在生产、服务过程中由于系统性的原因所表现出来的自然差异。

非随机性差异 产品或服务在生产、服务过程中由于非系统性的、可以加以控制的原因所表现出来的差异。

过程控制 在生产或服务过程中对质量进行监视的质量控制活动。

统计过程控制 在生产或服务过程中针对成品随机抽样，以检测工序是否在一个预设的公差范围内生产产品的控制活动。

控制图 通过对过程或工序的质量特性进行测定、记录，并根据时间推移在坐标图上对其进行描点、分析的质量统计工具。常用于判断过程或工序是否“在控制中”进行。

均值控制图 利用所获得的产品质量特性数据的均值所绘制的控制图。用以分析生产过程中心变动趋势。

极差控制图 利用所获得的产品质量特性数据的波动范围所绘制的控制图。用以分析生产过程中变异的离散性。

P-控制图 企业检测在生产过程中产生的不合格品所占比重时采用的控制图方法。

C-控制图 企业检测、控制每单位产品的缺陷数时所采用的控制图方法。

朱兰螺旋图 美国质量管理专家朱兰(Joseph M. Juran，1904—2008)提出的质量管理思想。认为任何产品质量是在市场调查、开发、设计、计划、采购、生产、控制、检验、销售、服务、反馈等全过程中形成的，同时又在这个全过程的不断循环中螺旋式提高。

质量手册 阐明组织的质量方针并描述其质量体系的文件。涉及组织的全部活动或所选择的部分活动。

质量体系审核 企业为了确认质量体系各要素的实施效果是否按照计划有效地进行质量活动，是否达到了规定的质量目标而进行的检查和评价活动。有内部审核和外部审核两种形式。

质量体系认证 亦称“质量体系注册”。由公正的第三方体系认证机构，依据正式发布的质量体系标准，对企业的质量体系实施评定，并颁发体系认证证书和发布注册名录，向公众证明企业的质量体系符合某一质量体系标准的全部活动。国际上绝大多数的认证机构都以ISO9000系列标准作为质量体系认证的依据，并在国际范围内谋求相互承认。

破坏性检验 在产品检验过程中使得

受检产品的形态发生变化，产品的使用功能或性能遭到一定程度破坏的检验形式或者方法。

非破坏性检验 产品经过检验以后，受检产品的形态没有发生变化，产品的性能和使用功能没有受到影响的检验形式或者方法。

生产系统

生产系统 将输入资源转换为期望产业的系统。企业管理系统中的一个重要子系统。利用一定的资源将生产的输入，如人、财、物、信息等，进行合理的组织和计划，经过一系列的生产过程，转化成理想的输出。

产品设计 从明确产品设计任务到确定产品具体结构的一系列设计工作。主要包括：确定产品的结构、成分、特征、规格，确定产品加工所需的材料和外购配件，产品应达到的技术经济指标及使用方法等。是进行工艺准备、物资准备、试制和鉴定等工作的主要依据。其程序一般分为编制设计任务书、技术设计和工作图设计三个阶段，统称“三段设计”。

大规模定制 企业利用其生产系统的柔性和快速反应能力，根据客户要求对定制的产品和服务进行个别的大规模生产的方式。是企业经营中新的必然趋势，能在不牺牲企业经济效益的前提下，了解并满足单个客户的需求。其核心是产品品种的多样化和定制化急剧增加，但同时不相应大幅增加成本。基本思路是基于产品族零部件和产品结构的相似性、通用性，利用标准化模块化等方法降低产品的内部多样性。增加顾客可感知的外部多样性，通过产品和过程重组将产品定制生产转化或部分转化为零部件的批量生产，从而迅速向顾客提供低成本、高质量的定制化产品。

大量生产 企业在一定时期内重复生产少量种类产品的生产方式。特点是：产品品种少，每种产品产量大，一般采用专用设备重复地进行生产，专业化水平高。

生产率 单位设备（如一台机床或一条自动生产线）或设备的单位容量（如高炉的每立方米容量）在单位时间（如一小时，一昼夜）内生产的合格产品数量。如果指每个工人在单位时间内生产的合格产品数量，则称为“劳动生产率”。是衡量生产技术的先进性、生产组织的合理性和工人劳动的积极性的重要指标。

劳动生产率 见“生产率”。

利用率 资源实际的使用状况和其可被使用的最佳生产水平之间的比率。

敏捷制造 能在不可预测的持续变化的竞争环境中使企业繁荣和成长，并能够迅速响应，提供顾客需求的产品和服务的系统 。强调将柔性的、先进的、实用的制造技术，熟练掌握生产技能的、高素质的劳动者以及企业之间和企业内部灵活的管理三者有机地集成，实现总体最佳化，对千变万化的市场作出快速响应。

原始设备制造商 亦称“贴牌生产”。原指由采购方提供设备和技术，由制造方提供人力和场地，采购方负责销售，制造方负责生产的生产方式，现指采购方提供品牌和授权，允许制造方生产贴有该品牌产品的生产方式。

OEM 即“原始设备制造商”。为英语 Original Equipment Manufacturer 的缩写。

原始设计制造商 由采购方委托制造方提供从研发、设计到生产、后期维护的全部服务，而由采购方负责销售的生产方式。采购方通常也会授权其品牌，允许制造方生产贴有该品牌的产品。

ODM 即“原始设计制造商”。为英语 Original Design Manufacturer 的缩写。

原材料 原料和材料的合称。经过人类劳动加工过的作为劳动对象的物质资料。未经人类劳动加工过的、自然界天然

存在的劳动对象，如地下矿藏、原始森林中树木等，不能称为原材料。在工业中，一般把作为劳动对象的采掘业和农业的产品称为“原料”，如开采出来的矿石是冶炼金属的原料，种植出来的棉花是纺纱的原料等。把经过进一步加工的原料，仍作为劳动对象的工业产品，称为“材料”，如钢材、棉纱等。原材料通常只能在一次生产过程中使用，并在生产过程中大都变更或消失其原有物质形态，或将其本身的物质加到产品的物质里去，因而都将其一次转入产品成本中。

在制品 工业企业中尚未制造完成的产品。有广狭两义。广义指从原材料投入生产起到制成成品前的一切产品，包括正在各生产阶段加工中的产品和准备在本企业进一步加工的半成品。狭义指其中正在各生产阶段加工中的产品。

成品 亦称“产成品”、“制成品”。企业已完成全部生产过程，经检验符合规定的质量标准，并可供销售的产品。在本企业内部不再继续加工，经检验合格供外销的半成品，也作成品。如机床制造厂供应外厂配套用的零件、部件。

产成品 即“成品”。

制成品 即“成品”。

工序 亦称“作业”。一个（或一组）工人在一个工作地上（如一台机床或一个装配位置）对一个（或几个）劳动对象所完成的一切连续活动的总和。是工艺过程的一个组成部分。产品生产一般要经过若干道工序，如服装制作大致可分为裁剪、缝制和熨烫等工序。

作业 即“工序”。

制造设计 通过对客户需求、产品技术特征和生产过程之间的关系进行全面深入的研究，确保获得高质量的产品，同时使制造成本降到最低的设计方法。

装配设计 通过对装配过程进行深入分析，实现产品设计优化组合的设计方法。是制造设计的一个组成部分。主要目的是使装配成本最小化。

质量功能展开 亦称“质量屋”。顾客驱动的产品开发方法。从质量保证的角度出发，通过一定的市场调查方法获取顾客需求，并采用矩阵图解法将顾客需求分解到产品开发的各个阶段和各职能部门中，通过协调各部门的工作以保证最终产品质量，使得设计和制造的产品能真正地满足顾客的需求。也是一种在产品设计阶段进行质量保证的方法，以及使产品开发各职能部门协调工作的方法。目的是使产品能以最快的速度、最低的成本和最优的质量占领市场。

质量屋 即“质量功能展开”。

并行工程 对产品及其相关过程（包括制造过程和支持过程）进行并行、集成化处理的系统方法和综合技术。美国国家防御分析研究所 1988 年提出。要求产品开发人员从一开始就考虑到产品全生命周期（从概念形成到产品报废）内各阶段的因素（如功能、制造、装配、作业调度、质量、成本、维护与用户需求等），并强调各部门的协同工作，通过建立各决策者之间的有效的信息交流与通讯机制，综合考虑各相关因素的影响，使后续环节中可能出现的问题在设计的早期阶段就被发现，并得到解决，从而使产品在设计阶段便具有良好的可制造性、可装配性、可维护性及回收再生等方面的特性，最大限度地减少设计反复，缩短设计、生产准备和制造时间。

模块化设计 将产品分解成若干功能模块的设计方式。在进行产品功能分析的基础上，将产品的总功能分解为若干层次较低的、可互换的、独立的基础单元模块，根据用户的具体设计要求，通过对功能模块的选择与综合，快速设计出具有不同系列、不同性能、不同用途的各种新产品，满足市场对产品设计、制造的快速性要求。

延迟制造 产品在接近客户购买点时

实现差异化的生产方式。在企业追求大规模定制和供应链管理时受到特别的推崇。基本思想是,将产品的生产过程分为通用化阶段与差异化阶段,事先只生产中间产品或可模块化的部件,尽可能延迟产品差异化的业务,等最终用户对产品的外观、功能与数量提出要求后才完成产品的差异化业务。

备货生产 根据市场需求预测来制订生产计划,在接到用户订单之前生产产品的生产方式。适用于产品的市场需求比较稳定并可预见,需要量较大的情况。生产过程管理的重点是提高预测的准确性和确定合理的成品库存。

订货生产 企业在接到用户订单之后才开始生产产品的生产方式。主要特征为产品是为专门的用户生产的。产品的生产是按照用户要求的规格、数量和交货期进行的。一般是多品种、小批量生产,不设产品库存。在保证产品质量的前提下,准时交货是其生产过程管理的重点。

成组技术 根据产品零件外形结构、加工方法的相似性进行归类并组,扩大批量,并按流水生产原则布置车间和组织加工的技术。主要适用于以多品种、中小批量生产方式为主的企业,可获得与大批量连续流水生产方式相近的经济效果。

单件生产 亦称"单个生产"。企业在一定时期内变换生产多种产品的生产方式。特点是:产品品种多;每种产品生产一件或几件后,在一定期间内不再重复生产;一般不采用专用设备;对工人的操作技术要求较高。

单个生产 即"单件生产"。

批量生产 企业在一定时期内重复轮番制造多种产品的生产方式。特点是:产品品种较多;各种产品的数量不等;各种产品成批地轮番地进行生产;机器设备实行一定的专门化。

装配线 便于机器、设备和工人在大量生产作业中实现工件连续流动的装置。依据确定制造每个产品零件和最后产品的作业顺序而设计。设计时,要使材料的每次移动,尽可能简单而距离短,不要有交叉流动或倒流。对工作任务、机器数量和生产率都编好顺序,使沿生产线进行的一切作业协调一致。

流水生产 把生产过程划分为在时间上相等或成倍比的若干工序,并将其分别固定于按工艺过程顺序排列的各工作地,劳动对象按一定的节拍或速度,顺次"流"过各工作地进行加工的生产组织形式。对不能或不便移动的劳动对象(如建筑物、船舶、大型机器及其部件),也可由执行各工序的工人,按规定速度在劳动对象上顺序连续进行各工序的加工。

流水线 亦称"流水生产线"。按流水生产特点组织的生产线。

连续生产 产品制造的各道工序,前后必须紧密相连的生产方式。即从原材料投入生产到成品制成时止,按照工艺要求,各个工序必须顺次连续进行。如:冶金、纺织、化工等的生产。有些连续生产,在时间上不宜中断,如发电、炼铁、炼钢、玻璃制品生产等,假日、节日一般也不停止生产。

产品-过程矩阵 反映生产过程与产品产量要求、产品各种特征之间关系的,有两个维度标准绘制的项目组合图。在该组合图中,横轴表示了产品品种和批量的一系列变化,纵轴是生产过程的不同类型。如果两者相配落在对角线附近,说明两者匹配很好;如果两者相配远离对角线,则说明两者匹配不好,表明生产达不到经济规模,或者生产能力严重过剩,两种情况都将导致成本提高,从而在竞争中处于劣势。

节拍 流水生产中,连续出产的前后两件相同产品(如零件、部件、机器)的间隔时间。整个流水线的节拍,称"总节拍"或"平均节拍",等于规定时间量除以该时间内所出产的产品量所得之商。流水线上

某一工序的节拍，称“工作节拍”，等于某工序的单件时间除以执行该工序的工作地数目所得之商。在连续流水生产中，各道工序的工作节拍必须力求相等，并与总节拍相一致。

标准资料 取自以前的时间研究所获得的测定值或经验值，经分析和整理而成的各作业要素的标准作业时间的数据库。

标准资料法 利用标准资料来为新的作业建立时间标准，或对现有的作业在时间上的变化作出改进的方法。

预定动作时间标准法 用现存列表的数据人为地设置时间标准的方法。与标准资料法的区别在于：它是为基本动作而不是特定的作业元素设置时间；广泛适用于多种手工劳动，而标准资料法只适于工厂或公司；使用预定动作时间标准法时，为了描述一项即便是持续时间非常短的作业，也需使用许多基本的动作，所以为了设定一个标准，需要分析者花很多的时间。

设施选址 设定工作设施座落的区域位置的过程。对于新建和已建的企业普遍存在设施选址的问题。对于企业来说，工作设施的位置对其经济效益会产生深远影响。这一决策通常会受到自然、经济、社会等几方面的制约。

因素评分法 根据影响设施选址的各相关因素的重要程度对每一备选方法进行打分，根据各方案的综合得分来确定选址的评估方法。

重心法 布置单个设施的方法。要考虑与现有设施、它们之间的距离和需要运输的货物量。在最简单的情况下，这种方法假设运入和运出成本是相等的，并未考虑在不满载的情况下增加的特殊运输费用。首先要在坐标系中标出现有各个设施的位置，目的在于确定各点的相对距离。然后，根据各点在坐标系中的横纵坐标值求出成本运输最低的新设施的位置。

产品原则布置 以产品为对象来布置生产单位的方法。在生产某种或某类产品时，全部或绝大部分工艺过程将在同一生产单位内完成。在这样的生产单位中通常布置着生产某种或某类产品所需要的各种设备，并配备相应工种的员工。

工艺原则布置 按照生产产品的工艺流程来布置生产单位的方法。在工艺专业化的每个生产单位内，布置着大致相同的生产设备，配备着大致相同工种的员工。各生产单位只完成产品加工过程的部分工艺加工任务，并且相互之间联系紧密。

混合组织原则布置 综合运用产品原则和工艺原则来建立生产单位的方法。

单元布置法 将机器按照某种标准进行分组，每组作为一个生产单元的设施布置方式。组的划分是由一系列相似零件或零件族所需要的工艺所决定的。

物料流向图布置法 按照原材料、在制品、成品等物资在生产过程中总的流动方向和搬运量来进行工厂平面布置的方法。以总物料运输量最小为最佳方案。特别适用于物料运量很大的工厂。

相关图布置法 以表明工厂（或系统）各组成部分之间关系的生产活动相关图为根据，按其相关程度进行工厂平面布置的方法。

系统布置设计法 按照各部门之间的密切程度等级进行平面布置的方法。首先要建立一个相关图，表示各个部门彼此之间的密切程度。然后用试算法进行调整，直到得到满意的方案位置，最后根据建筑物的容积来合理地安排各个部门的位置。

CRAFT 法 利用计算机辅助进行车间设备布置的技术方法。属于定量的改进型方法。要求首先输入一个原始方案，计算机通过运算得到原始方案的总费用，然后交换组织单元的位置，如果交换所得方案的总费用低于前一方案就订出一张新的布置图，以此类推，直到没有更低的费

用出现为止。

模型布置法 利用多种材料制成各种设施模型，对模型进行多次模拟布置，以得到最优方案的布置方法。

工序平衡 在组织设计流水线时，通过采取技术措施调整工序时间，以达到平衡状态的过程。要求各工序的加工时间尽可能等于或稍低于流水线平均节拍的整数倍。是组织流水线的重要步骤和必要条件。

单一品种流水线 亦称“不变流水线”。生产单一且固定不变产品的流水线。要求流水线上的设备有足够的工作负荷。一般适用于大量生产类型。

多品种流水线 生产各种产品的流水线。根根各种产品的结构与工艺相似程度，以及流水生产组织的具体方法的不同，又可分为可变流水线和混合流水线。

混流生产 企业在一定时期内在一条流水线上生产多种产品的生产方式。将工艺流程、生产作业方法基本相同的若干个产品品种，在一条流水线上科学地编排投产顺序，实行有节奏、按比例的混合连续流水生产，并以品种、产量、工时、设备负荷全面均衡为前提。

工作站周期 装配线上相邻两个产品通过装配线尾段的间隔时间。装配线通常以这个时间间隔顺次经过各个工作站的移动输送生产线。

装配线平衡 装配线上各个工作站在工作站周期内完成最多的工作量的状态。将装配线上的所有基本工作单元分派到各个工作站，使每个工作站在工作站周期内都处于繁忙状态，以完成最多的操作量，从而使各工作站的闲置时间最少。

生产管理

生产管理 计划、组织、控制生产活动的综合管理活动。内容包括生产计划、生产组织以及生产控制。通过合理组织生产过程，有效利用生产资源，经济合理地进行生产活动，以达到预期的生产目标。

生产计划 企业对生产任务作出统筹安排，具体拟定生产产品的品种、数量、质量和进度的计划。是企业经营计划的重要组成部分，是企业进行生产管理的重要依据。既是实现企业经营目标的重要手段，也是组织和指导企业生产活动有计划进行的依据。企业在编制生产计划时，还要考虑到生产组织及其形式。但同时，生产计划的合理安排，也有利于改进生产组织。

生产能力 工业部门、企业、车间、工段或一组设备在一定时间内可能生产产品的最高数量。用实物单位或标准实物单位表示。

生产能力柔性 企业具有迅速提高或降低生产水平，或者迅速地将生产能力从一个产品（服务）转移到另一种产品（服务）的能力。这种柔性的实现主要依赖于企业在柔性工厂、柔性生产过程、柔性员工等方面柔性措施的实现。

生产能力计划 确定由资本密集型资源（设备、工具、设施和总体劳动力规模等）综合形成的总体生产能力的水平，从而为实现企业的长期竞争战略提供强有力支持的计划。所确定的生产能力水平对企业的市场反应速度、成本结构、库存策略以及企业自身对管理层和普通员工的要求等方面都将产生重大影响。

最佳作业水平 企业的生产线在完全实现其设计生产能力时所达到的生产水平。当生产达到最佳作业水平时，产品的单位生产成本最小。

总生产计划 企业在一定时期内的总体生产计划。在一定的计划区域内，以生产计划期内成本最小化为目标，用已知每个时段的需求预测数量，确定不同时段的产品生产数量、生产中的库存量和需要的员工总数。建立在企业生产战略和总体

生产能力计划的基础之上，决定企业的主生产计划和以后的具体生产作业计划的制定。

主生产计划 确定每一具体的最终产品在每一具体时间段内生产数量的计划。通常根据客户合同（订单）和市场预测，把总生产计划中的产品系列具体化，使之成为展开物料需求计划的主要依据，起到从综合计划向具体计划过渡的承上启下作用。

生产作业计划 生产计划的具体执行计划。把企业生产任务落实到单位时间（月、周、日、班、小时）和每个生产环节（厂、车间、班组、个人），组织日常生产活动，建立正常生产次序，实现均衡生产，取得良好经济效益。

平准策略 利用浮动的库存量、订单积压和减少销售来消化缺货与剩余产品，以保持稳定的劳动力水平和产出率的生产计划策略。雇员可以从稳定的工作时间中受益，而代价是潜在的顾客服务水平的下降和库存水平的增加，以及库存产品的过时。

追逐策略 利用雇佣或裁减员工以使产量与变化的订货量保持一致的生产计划策略。实施的关键在于：当订货量上涨时，有一批容易培训的、可供雇佣的工人。

混合策略 采用两种或两种以上策略组合来制定生产计划的策略。

在制品定额法 运用在制品定额，结合在制品实际结存量的变化，按产品反工艺顺序，从产品出产的最后一个车间开始，逐个往前推算各车间的投入、出产任务的生产作业计划方法。在制品定额法用在制品定额作为调节生产任务量的标准，以保证车间之间的衔接。适用于大批量生产企业。

累计编号法 根据预先制定的提前期标准，规定各车间出产和投入应达到的累计号数的生产作业计划方法。将预先制定的提前期转化为提前量，确定各车间计划其应达到的投入和出产的累计数，减去计划期前已投入和出产的累计数，以求得各车间应完成的投入和产出数。在制定成批生产作业计划时常被采用。

生产周期法 根据每项订货编制的生产周期图标和交货期要求，用反工艺顺序依次确定产品或部件在各生产阶段投入和产出时间的生产作业计划方法。

无限负荷法 当将工作分配给一个工作中心时，只考虑它需要多少时间，而不直接考虑完成这项工作所需的资源是否有足够的能力，也不考虑在该工作中心中，每个资源完成这项工作时的实际顺序的生产作业计划方法。

有限负荷法 用每一订单所需的调整时间和运行时间对每一种资源作详细计划的生产作业计划方法。明确地规定在工作日中的每一时刻，每一种资源将做什么。如果由于部件缺货而造成作业延迟，则整个系统会停下来等待，直到可从前面的作业中获得所缺的部件。从理论上说，当运用有限负荷法时，所有的计划都是可行的。

前向排序 系统接受订单以后，对订单所需作业按照从前向后的顺序进行排序的方法。前向排序系统可以确定订单能够完成的最早时间。

后向排序 系统接受订单以后，对订单所需作业从未来的某个日期（可能是一个交货日期）开始，按照从后向前的顺序进行排序的方法。后向排序系统可以确定在某个日期前完成订单的最晚开工时间。

优先级规则 进行生产作业计划排序时适用的规则。有时生产作业计划排序可能很简单，仅根据一条数据就可对作业进行排序，如加工时间、交货日期或者到达的顺序。有时生产作业计划排序需要根据紧迫系数、最小单个工序平均时差、最早定单完成日期等因素来确定优先级别。

约翰逊规则 针对两个或者更多的作

业必须在两台机器上以相同的工序进行加工问题的生产作业计划方法。可以提供最优方案,以使得从第一个作业到最后一个作业结束的总流程时间达到最短。

物料管理 对企业生产经营活动所需各种物料的采购、验收、供应、保管、发放、合理使用、节约和综合利用等一系列计划、组织、控制等管理活动的总称。能协调企业内部各职能部门之间的关系,从企业整体角度控制物料"流",做到供应好、周转快、消耗低、费用省、取得好的经济效益,以保证企业生产顺利进行。主要包括四项基本活动:(1)预测物料用量,编制物料供应计划。(2)组织货源,采购或调剂物料。(3)物料的验收、储备、领用和配送。(4)物料的统计、核算和盘点。随着制造业和计算机技术的发展,以及定量分析方法的运用,这一管理从专业部门管理发展到全面综合管理,从单纯的物料储备管理发展到物料准时制管理,从手工操作发展到自动化、信息化的 MRP 系统。

物料需求计划 英语缩写 MRP(Material Requirement Planning)。基于计算机的物料计划与库存控制的系统管理方法。根据产品结构各层次物品的从属和数量关系,以每个物品为计划对象,以完工日期为时间基准倒排计划,按提前期长短区别各个物品下达计划时间的先后顺序。

MRP 即"物料需求计划"。

制造资源计划 英语缩写 MRP Ⅱ(Manufacturing Resource Planning)。基于整体最优,运用科学方法,对企业的各种制造资源和企业生产经营各环节(产、供、销、财等)实行合理有效的计划、组织、控制和协调,达到既能连续均衡生产,又能最大限度地降低各种物品的库存量,进而提高企业经济效益的管理方法。

MRP Ⅱ 即"制造资源计划"。

物料清单 英语缩写 BOM(Bill of Materials)。用规范的资料格式来描述产品结构的文件。主要反映主产品的层次结构、所有零部件的结构关系和数量组成,并确定主产品与各个零部件的需要数量、需要时间以及互相间的装配关系。

BOM 即"物料清单"。

配送需求计划 英语缩写 DRP(Distribution Requirement Planning)。既保证有效地满足市场需要,又使得物流资源配置费用最省的计划方法。是 MRP 原理与方法在物资配送中的运用。主要解决配送物资的供应计划和调度问题,是一种"准时"供应的思想。实施 DRP 时,要输入需求信息、库存信息和生产厂信息,以生成订货、进货、送货计划。

DRP 即"配送需求计划"。

配送资源计划 英语缩写 DRP Ⅱ(Distribution Resource Planning)。企业内物品配送计划系统管理模式。在 DRP 的基础上提高各环节的物流能力,以达到系统优化运行的目的。

DRP Ⅱ 即"配送资源计划"。

物流资源计划 英语缩写 LRP(Logistics Resource Planning)。以物流为基本手段,打破生产与流通界限,将企业资源计划(MRP Ⅱ)与配送资源计划(DRP Ⅱ)集成起来而形成的物资资源优化方法。基本目标是通过与物资采购、制造支持以及实体配送有关的作业计划的集成,优化配置物资资源,提高物流效率,进而提高企业的经营绩效。

LRP 即"物流资源计划"。

净改变系统 物料需求计划(MRP)系统在必要时随时更新记录,生成新的物料需求计划的管理方式。只要主生产计划或其他条件发生变化,物料需求计划系统就相应地更新与这些变化有关的记录。主要适用于环境变化较大的企业。缺点是,可能需要花费较多的计算机处理时间和生成较多的新指令。

准时化生产 以恰当的劳动确保在恰当的时间内按恰当的数量生产恰当质量的产品的管理方式和管理思想。通过准

时化生产方法，希望达到杜绝超量生产，消除无效劳动和浪费，降低成本，提高产品质量，达到用最少的投入实现最大的产出的目的。其生产物流控制系统采用拉动式生产方式来实现。

丰田生产方式 亦称"精益生产方式"。日本丰田汽车公司创造的管理方式。公司创始人丰田喜一郎(1894—1952)为了杜绝浪费、减低成本和提高劳动生产率，提出"非常准时"的经营设想。后经副总裁大野耐一发展成为"三及时"(及时采购、及时生产、及时发行)的生产体制，在职工中建立集体协作和个人技能相结合的关系，创造很高的生产效率。

精益生产方式 即"丰田生产方式"。

5S 整理(Seiri)、整顿(Seiton)、清扫(Seiso)、清洁(Seiketsu)、素养(Shitsuke)五个项目的合称。起源于日本，通过实施整理、整顿、清扫、清洁、素养五个项目，规范现场管理，营造良好的工作环境，培养员工良好的工作习惯，提高企业的管理水平和人的素质。

改善 源于日语的"Kaizen"，指细小的、连续的、渐进的改进。现指企业在生产经营过程中进行连续的、细小的改进和完善的管理方式。如持续减少搬运等非增值活动、消除原材料浪费、改进操作程序、提高产品质量、缩短产品生产时间、不断地激励员工来全方位地提高企业的管理水平。

看板 表示某工序何时需要何数量的某种物料的卡片。是看板管理过程中加工系统和转配系统传递指令信息的载体。实质上是一份移动零件或进行生产加工的授权书。其目的是协调零部件的发送，即只在需要的时候才进行发送。看板的类型大致可分为生产看板和运送看板。其表现形式有看板卡片、容器系统和看板方格等多种。

看板管理 运用看板的形式，在企业内部各环节之间传递作业指令的管理形式。采用看板从最后一道加工工序开始，依次向前道工序订货和领货，从而使各个工序都在需要的时间得到需要数量的产品，实现准时化生产。

目视管理 利用形象直观而又色彩适宜的各种视觉信息进行的管理形式。特点是以视觉信号显示为基本手段，以公开化、透明化为基本原则，现场作业人员利用目视方式获取信息。

推动式生产方式 在传统生产环境下使用的生产组织方式。当某个工作岗位上的工作完成时，产出物就被"推"到下一个工作岗位；或者在最终作业界面，产出物被推进成品库存。推动式生产方式的工作随着前道工序的结束而前进，不管后道工序是否已经做好准备，或者是否需要；因此，工作可能会堆积在由于设备故障或发现质量问题而落后于进度安排的某些岗位上。

拉动式生产方式 以市场需求为依据，各环节的生产不超量、不超前的生产组织方式。以市场需求拉动企业生产，在企业内部以后道工序拉动前道工序生产，以总装配拉动总成总配，以总成拉动零件加工，以零件拉动毛坯生产，以主机厂拉动配套厂生产。基本原则就是生产量等于需求量，做到市场需求的产品以最少的投入、最快的速度生产出来，市场不需求的产品坚决停止生产，最终做到生产与市场需求同步。准时化生产系统中的信息就是沿着系统中的岗位反向流动的，因此，其生产控制系统就是一种典型的拉动式生产系统。

集中工厂网络 为了使经营更加经济而按照统一目标把多家工厂组织起来的企业组织形式。一般是建立小规模专业化工厂而不是大型纵向一体化的制造厂。是为了有效利用大企业的优点，克服其缺点而产生的。

安灯系统 亦称"Andon 系统"。Andon 原为日语的音译，意思为"灯"、"灯笼"。

现指企业用分布于车间各处的灯光和声音报警系统收集生产线上有关设备和质量等信息的信息管理工具。起源于日本丰田汽车公司,主要用于实现车间现场的目视管理。在一个安灯系统中每个设备或工作站都装配有呼叫灯,如果生产过程中发现问题,操作员(或设备自己)会将灯打开引起注意,使得生产过程中的问题得到及时处理,避免生产过程的中断或减少它们重复发生的可能性。

Andon 系统 即"安灯系统"。

自动化 源于日语中"Jidoka"一词,在日语中有两种涵义。其一是普通的"自动化"的意思,表示用机器来代替人工的生产方式。在这种自动化之下,人们只需按动电钮,机器就会自动地运转起来,完成预定的工作。其二即"自动化缺陷控制",亦称"带有人字旁的自动化",或"具有人类判断力的自动化",常作"自働化"。在丰田生产方式中,它是一种当异常或质量缺陷发生时,能使生产线或者机器自动停止工作的技术装置和管理手段。是丰田生产方式的重要要素之一。

平准化生产 从产量和产品组合两方面来平均分配生产任务的生产计划方式。是丰田生产方式的重要组成部分之一。不是根据可能高低跌宕起伏的客户订单数来生产产品,而是在一段时期内拿出所有的客户订单,进行平均分配,从而使每天的产量和产品组合都是一样的。

最优生产技术 分清主次,抓住关键环节,集中精力优先解决主要矛盾的生产计划方式。以色列物理学家、企业管理顾问戈德拉特(Eliyahu M. Goldratt, 1948—2011)于20世纪70年代提出。最初被称作"最优生产时间表",80年代改现称。在应用最优生产技术编制生产计划过程中,首先应编制产品关键件的生产计划,在确认关键件的生产进度的前提下,再编制非关键件的生产计划。

约束理论 企业识别并消除在实现目标过程中存在的制约因素(即约束)的管理理念和原则。以色列物理学家、企业管理顾问戈德拉特(Eliyahu M. Goldratt, 1948—2011)在其开创的最优生产技术基础上发展起来。认为在一条业务链中,瓶颈节点的节拍决定了整条链的节拍,即任何一个多阶段生产系统,如果其中一个阶段的产出取决于前面一个或几个阶段的产出,那么产出率最低的阶段决定着整个系统的生产能力。约束即阻碍企业有效扩大产出能力、降低库存和运行成本的环节。

瓶颈资源 亦称"瓶颈"。实际生产能力小于生产负荷的一切资源。是系统内部限制最大产能的约束因素,是制造过程中流量最小的地方。

次瓶颈资源 利用率已经接近实际生产能力,并且如果作业计划制定得不好,就可能成为瓶颈的资源。

约束理论的九条管理原则 体现最优生产技术基本思想的九条管理原则。分别是:(1)追求物流的平衡,而不是生产能力的平衡;(2)"非约束"的利用程度不由其本身决定,而是由系统的"约束"决定;(3)资源的"利用"和"活力"不是同义词;(4)"约束"上一个小时的损失则是整个系统的一个小时的损失;(5)"非约束"节省的一个小时无益于增加系统有效产出;(6)"约束"控制库存和有效产出;(7)运输批量可以不等于(在许多时候应该不等于)加工批量;(8)批量大小应是可变的,而不是固定的;(9)编排作业计划时考虑系统资源约束,提前期是作业计划的结果,而不是预定值。

鼓、缓冲器、绳子 对实现最优生产技术的计划与控制系统的比喻。最优生产技术把主生产计划比喻为"鼓",根据瓶颈资源的可用能力确定物流量,作为约束全局的"鼓点",控制在制品库存量;所有瓶颈和总装工序前要有缓冲,保证起制约作用的瓶颈资源得以充分利用,以实现企业

最大的产出;所有需要控制的工作中心如同用一根传递信息的绳子牵住的队伍,按同一节拍(保持一定间隔,按同一步伐行进)工作。也就是在保持均衡的在制品库存,保持均衡的物料流动条件下进行生产。

VAT 分类 根据产品和工艺的不同来划分的三种物流类型。"V 型物流"指由一种原材料加工或转变成许多种不同的最终产品;"A 型物流"指由许多种原材料加工或转变成一种最终产品;"T 型物流"指"A 型物流"的一个发展,其最终产品有多种。

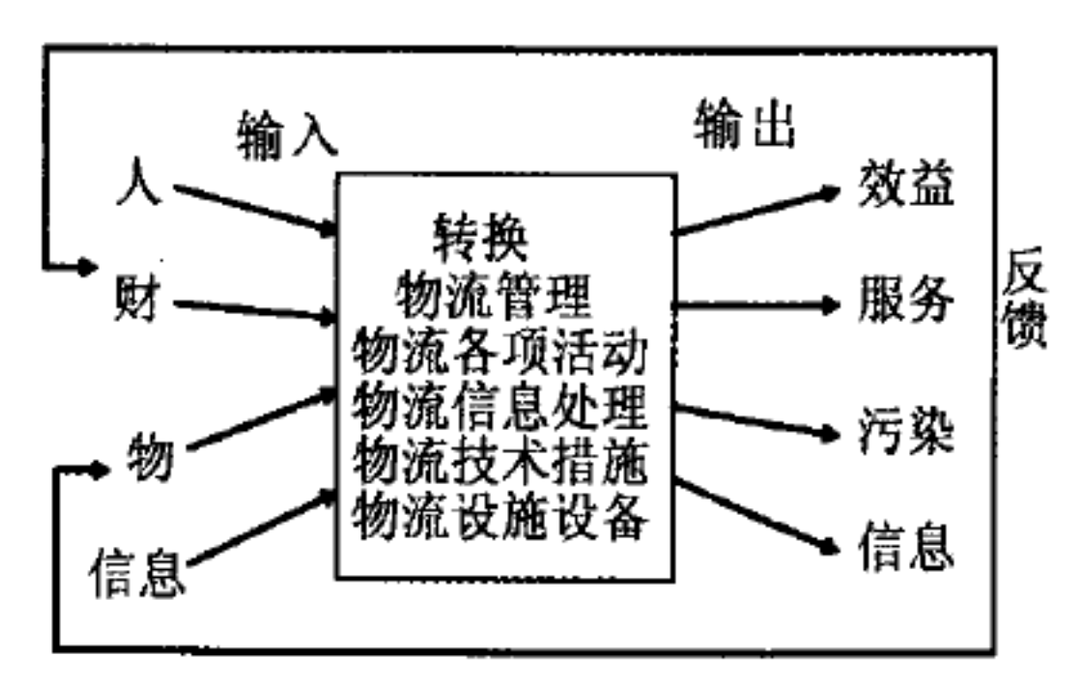
思维流程 约束理论主要工作方法之一。用来思考及回答任何改进都必须要面对的三个问题,即改进什么,改成什么样子,以及怎样使改进得以实现。用五个不同的手法或树状图来解决问题:利用"当前现实树"找出核心问题;以"消雾法"指出为何核心问题一直不能解决;构建新的构想,并由它产生"未来现实树"来描述这个构想可以达到的预期成效;再以"必备树"指出要实现新构想的过程中可能遭遇的障碍及中间目标;最后以"转变树"由提案者具体拟定所要采取的必要行动。

物流管理

物流管理 对物流活动进行的计划、组织、协调和控制。目标是以最低的成本达到用户所满意的服务水平。其内容可划分为:(1)对物流活动诸要素的管理,包括物流信息、顾客服务、运输、储存、装卸搬运、包装、流通加工、配送等环节的管理。(2)对物流系统诸要素的管理,即对其中人、财、物、设备和信息等的管理。(3)对物流活动中具体职能的管理,主要包括物流计划、质量、技术等管理。按管理进行的顺序可划分为计划阶段、实施阶段和评价阶段。其发展历史大致可分为四个阶段:(1)产生阶段(20 世纪初到 40 年代)。1901 年克鲁威尔(John F. Crowell,1857—1931)在美国政府《工业委员会关于农产品流通的报告》中首次讨论了影响农产品配送的成本和影响因素,从而使人类对物流实践的认识走上科学化道路。(2)理论体系形成阶段(20 世纪 50 年代到 70 年代末)。科学的管理方式受到越来越广泛的重视,物流得到快速发展,物流管理成为一个具有特定内涵的体系。(3)发展阶段(20 世纪 70 年代末到 80 年代中期)。随信息技术、系统分析方法和定量分析技术发展,以及物流总成本概念在企业中的应用,使得降低物流成本成为企业提高利润的最有效手段之一。(4)全球化发展阶段(20 世纪 80 年代至今)。物流业向信息化、自动化及决策智能化方向发展,使企业节省了大量物流费用。同时,物流管理在横向上与企业其他管理职能(如金融)相结合,在纵向上与其上下游企业相结合,促进了供应链管理的发展。

物流系统

物流系统 在一定的时间和空间里,由所输送的物资和其他相关设备与设施(如包装设备、卸搬运机械、运钻工具、仓储等)、人员以及通信联系等若干相互制约的要素构成,且具有特定功能的有机整体。其目的是实现物资的空间效益和时间效益,并在保障再生产顺利进行的前提下,实现物流活动中各环节的合理衔接,取得最佳经济效益。是社会经济大系统的一个子系统,具有输入、转换和输出三大功能。



物流系统基本模式图

物流 物品从供应地向接收地的流动过程。包括运输、储存、装卸、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能的有机结合。这一过程既通过运输或搬运来完成实物的空间位置变化,又通过储存保管来调节供需双方在时间节奏方面的差异,还可通过流通加工来改变实物物理或化学性质。总体目标是在尽可能低的总成本条件下实现既定顾客服务水平。

欧洲物流协会(European Logistics Association,ELA)于1994年发表的《物流术语》中将物流定义为"在一个系统内对人员或商品的运输、安排及与此相关支持活动的计划、执行与控制,以达到特定的目的。"1998年美国物流管理协会(Council of Logistics Management,CLM;2005年1月1日更名为美国供应链管理专业协会,Council of Supply Chain Management Professionals,CSCMP)将物流定义为"供应链运作中,以满足客户要求为目的,对货物、服务和相关信息在产出地和消费者之间实现高效率低成本的正向和反向的流动和储存所进行的计划、执行和控制的过程"。

物流活动 由物品的包装、装卸搬运、运输、储存、流通加工、配送、物流信息、客户服务等构成的活动过程。是物流基本功能的实施与管理过程。从职能上主要划分为物流计划管理、物流质量管理、物流技术管理等。

物流设施 火车站、载重汽车货运站、集装箱中转站、流通中心、仓库、货场等物流中间地点。

社会物流 亦称"大物流"或"宏观物流"。全社会物流的整体、企业外部物流活动的总称。伴随商业活动的发生而发生,与商品所有权的更迭密切相关。由它所组成的流通网络是国民经济发展的命脉。按照物流活动范围的大小,可分为地区物流、国内物流和国际物流等形式。

大物流 即"社会物流"。

宏观物流 即"社会物流"。

行业物流 行业内部经济活动所发生的物流活动。同一行业的不同企业,虽然在产品市场上是竞争对手,但在物流领域内却常常可相互协作,共同促进行业物流的发展,实现所有参与企业的共赢。

企业物流 企业内部经济活动所发生的物流活动。是对原材料、半成品、产成品、服务以及相关信息在供应始点与消费者终点间的流动进行有效计划、实施和控制,以满足客户需求。分为生产企业物流和流通企业物流。

军事物流 满足军队平时与战时需要的物流活动。包括:军事物资的采购、储存、运输、分配、保养、疏散及废弃处理;军事人员的运输、疏散和安置;军事服务的采购或提供。

生产物流 生产过程中,从原材料入库起,在制品、半成品、产成品等在企业内部的物流活动。与生产流程同步,是生产性企业物流活动的主体内容,生产中断,生产物流也将停止。包括各专业工厂或车间半成品、成品流转的微观物流;各专业工厂或车间之间,以及其与总厂之间半成品、成品流转。

供应物流 为生产企业提供原材料、零部件或其他物品时,物品从提供者到需求者的物流活动。包括采购、供应、库存管理和仓储管理等一系列活动。是企业物流系统中相对独立的一部分,和企业内部生产、财务等因素及外部资源、市场等条件密切相关。有三种组织方式:(1)委托社会企业代理;(2)委托第三方物流企业代理;(3)企业自己进行。

销售物流 生产、流通企业出售商品时,物品从生产者或持有者转移至用户的物流活动。是商品经过运输、储存、装卸搬运,或加上包装、拣选、配送、销售,到达顾客的流动过程。

回收物流 指不合格物品的返修、退货,伴随货物运输或搬运中的包装物、使用寿命结束的产品及其他可再用的旧杂物等,经过回收、分类、再加工、使用的物流活动。社会物流的有机组成部分。

废弃物流 将失去使用价值的物品,根据实际需要进行收集、分类、加工、包装、搬运、储存等,并分送到专门处理场所所形成的物流活动。是当对象物失去价值或再利用价值时,为保护环境而将其妥善处理的活动。

绿色物流 亦称"环保物流"。指尽量

减少对环境所造成的危害，包括减少原料、重新利用和物品回收，使资源得到最充分利用的物流活动。是一种物流行业的可持续发展模式。

环保物流 即“绿色物流”。

城市物流 为满足特定城市的经济发展要求和特点而组织的区域性物流活动。是在企业物流的基础上发展起来的更大范围的物流活动。城市化在未来经济发展中起主导作用，城市化水平与物流业发展互为条件、相互促进。

国际物流 商品实体从一个国家或地区流向另一个国家或地区的物流活动。随经济全球化而发生。国际贸易的一个组成部分，各国之间相互贸易的商品最终必须通过国际物流来完成其实体的转移。采用的运输方式有远洋运输、铁路运输、航空运输、公路运输及由这些运输手段组合而成的国际多式联运。

国内物流 与“区域物流”相对。指一个国家内发生的物流活动。

区域物流 与“国内物流”相对。指在特定的范围（一个城市或一个带有明显经济特点的区域，如长三角，其具有共同政治、经济、文化背景）内所开展的物流活动。

国际货运代理 接受进出口货物收货人、发货人委托，以委托人或自己名义，为委托人办理国际货物运输及相关业务，并收取一定报酬的经济组织。

物流费用 物流过程中所消耗的各种人力劳动和物化劳动的货币表现。为物流各环节所支出的人力、物力和财力等的总和。主要由七部分构成：(1)研究设计、重构和优化物流过程的费用。(2)物流过程中的物资消耗，如固定资产的磨损，包装材料、电力、燃料消耗等。(3)物资在保管、运输过程中的合理损耗。(4)用于保证物流顺畅的资金成本，如支付银行贷款的利息等。(5)在组织物流的过程中发生的差旅费、办公费等。(6)从事物流工作人员的工资、奖金及各种形式的补贴等。(7)在生产过程中一切由物品空间运动（包括静止）引起的费用支出，如原材料、燃料、半成品、在制品、产成品等的运输、装卸搬运、储存等费用。

物流技术 在运输、仓储、装卸搬运、包装、配送、流通加工和信息处理等物流活动中所使用的各种工具、设备、设施等物质手段，以及由科学知识和劳动经验发展而形成的各种方法、技能和作业程序等。旨在减轻人员在物流活动和物流管理中的工作负担，提高物流效率。其发展呈现出信息化、自动化、网络化、智能化、柔性化、标准化趋势。包括物流硬技术和物流软技术。

物流硬技术 物流活动中所使用的各种工具、设备、设施等。例如各种运输车辆，各种装卸、搬运设备，各种仓库建筑、车站、港口、货场建筑，各种包装设备、自动识别和分拣设备，以及服务于物流活动的电子计算机、通讯设备等。

物流软技术 物流活动中所使用的各种方法、技能和作业程序等。如对物流活动进行合理计划、对各种物流设备进行合理的调配和使用、对物流效率进行有效评价而使用的技术与方法。具体为物流规划、物流预测、物流设计、物流作业调度、物流信息处理中所使用的运筹学方法、系统工程方法和其他现代管理方法。

物流系统工程 广义指对物流系统的构成要素、组织结构、信息交换和自动控制等和最优管理目标所采用的各种组织管理技术。狭义指对物流系统的分析、综合、模拟、最优化等技术。

物流标准化 为物流活动制定统一标准并实施的整个过程。包括制定物流系统内部设施、机械装置、专用工具等各个分系统的技术标准；制定系统内各分领域如包装、装卸、运输等方面的工作标准；以系统为出发点，研究各分系统与分领域中技术标准与工作标准的配合性要求，统一

整个物流系统的标准;研究物流系统与其他相关系统的配合性,进一步谋求物流大系统的标准统一。

物流作业系统 由运输、储存、包装、装卸、流通、加工子系统中的一个或多个有机结合而成的系统。每个子系统又可以按空间和时间分成更小的子系统,如运输系统又可分成铁路运输系统、公路运输系统、空运系统、水运系统以及管道运输系统等。通过在各个子系统中使用各种先进技术,使生产设施、物流设施、输配送路线、运输手段等实现网络化,以提高物流系统效率。

物流信息 反映物流活动各种内容、形式、过程及发展变化的知识、资料、情报、图像、数据、文件、语言和声音的总称。包括物流系统内部信息,及提供给物流活动使用的外部信息。流动于物流活动的各个环节,起着神经系统的作用。

物流信息系统 对物流网点之间物流信息的产生、制作、加工、储存、传递、应用进行管理,在保证订货、进货、库存、出货、配送等信息通畅的基础上,使通讯设施与路线网络化,物流业务自动化,并为物流管理提供辅助决策,从而提高物流作业系统的效率。

物流信息管理 对物流信息搜集、检索、研究、报道、交流和提供服务的过程进行管理,并有效地运用人力、物力和财力等基本要素以期达到物流管理总体目标的活动。

物资编码 在对库存物资的品种、类别、规格、性能等进行调查统计整理的基础上,形成物资品类体系,并进行系统化的编码标识。

电子数据交换 英语缩写 EDI(Electronic Data Interchange)。商业贸易中对信息进行交换和处理的网络化、智能化、自动化系统。始于 20 世纪 60 年代。能将商业或行政事务处理中的信息、数据按照一个公认的标准,进行编码、存贮,以便在计算机之间进行传输。其目的是减少企业在文档方面的工作,提高数据传输的速度与准确性,帮助管理者制定正确的决策,提高工作效率。构成电子数据交换系统的三个要素是相关软硬件、通信网络及数据标准化。

条形码 简称"条码"。一种用光电扫描设备自动识读并将数据自动输入到计算机的图形标记符号。由不同粗细的平行线按特定格式安排间距的条形码符号和字符组成,是有关生产厂家、批发商、零售商、承运业主等经济主体进行订货、销售、运输、保管、出入库等活动的信息源。国际广泛使用的条码种类有 EAN 码(European Article Numbering,欧洲商品编码)、UPC 码(Universal Product Code,全球统一商品代码)、Code 39 码(可表示数字和字母,在管理领域应用最广)、ITF 25 码(在物流管理中应用较多)、Codebar 码(多用于医疗、图书领域)、Code 93 码、Code 128 码等。

二维条形码 用某种特定的几何图形按一定规律在平面(二维方向)上分布来记录数据符号信息。主要有 PDF417 码、Code 49 码、Code 16K 码、Data Matrix 码、Maxicode 码等,可分为堆积(或层排式)和棋盘(或矩阵式)两大类。

销售时点系统 英语缩写 POS(Point of Sale)。一种商品销售信息系统。在商品销售过程中,采用自动读取设备直接读取商品名称、单价、销售数量、销售时间等销售信息,并通过计算机网络传送至有关部门,以便进行库存分析,确定配送方案,调整各环节库存量,从而提高经营效率。

事务处理系统 英语缩写 TPS(Transaction Processing Systems)。向管理信息系统、决策支持系统和其他信息系统及管理工作提供所需数据的系统。物流业务可以运用的基础系统。

智能运输系统 英语缩写 ITS(Intelligent Transportation System)。一种将信息

技术贯穿于发货和配送全过程的系统。能快速、准确、高效地将货物运达目的地。

物流专家系统 一个能在物流领域内解决复杂问题并达到专家级水平的计算机软件系统。为综合计算机软件设计、人工智能、心理学、数学等多学科的研究成果,由知识库、推理机制、知识获取和人机接口四部分等组成,包含物流专家个人经验,并利用含有专家推理方法的计算模型解决问题。

物流服务 从接收顾客订单开始到将商品送到顾客手中为止所发生的所有服务活动。可使交易的产品或服务实现增值。其本质是更好地满足顾客需求,即保证顾客需要的商品在顾客要求的时间内准时送达,服务能达到顾客所要求的水平等。

物流服务质量 满足物流客户要求的能力程度。即企业通过提供物流服务,对达到服务产品质量标准、满足用户需要的保证程度。一般包括运输服务质量、配送服务质量、保管服务质量以及库存服务质量等。测量物流服务质量的变量有:销售额、订单数、退货率、待补订单数、退货数、取消订单数、待补订单滞留时间、货损理赔数、紧急出货次数等。

物流咨询服务 向客户提供先进物流管理技术和解决方案的服务活动。服务于商业、制造业、物流中心、配送、仓库等物流不同环节,以协助客户在降低其物流总成本的条件下实现既定的物流服务水平,提高企业物流能力和市场核心竞争力。

物流审计 对企业物流活动的成本、服务水平和管理绩效的审核。为物流系统的评估提供基础数据。

物流服务审计 对企业物流服务水平、企业调整物流服务策略的影响的审核。审计目标包括识别关键物流服务要素及其控制机制,识别评价内部信息系统的质量和能力。有四个阶段:外部物流服务审计;内部物流服务审计;识别潜在改进方法和机会;确定物流服务水平。

外部物流服务审计 物流服务审计四阶段之一。主要目标是识别顾客在作购买决策时认为重要的物流服务要素,并确定本企业与主要竞争对手为顾客提供服务的市场比例。

内部物流服务审计 物流服务审计四阶段之一。主要目标是识别企业当前物流服务的运作状况,为评估物流服务水平发生变化时所产生的影响确立一个衡量指标。主要检查企业的服务现状与顾客需求之间的差距,并考察顾客与企业和企业内部的沟通渠道。

物流网络规划 确定产品从原材料到最终消费者整个流通渠道的结构。包括物流设施的类型、数量与位置,设施所服务的顾客群体与产品类别,以及产品在设施之间的运输方式。具体分析步骤为:(1)网络设计,即设计良好的物流网络以实现企业的战略目标,包括确定配送中心、工厂及其他节点的数量、选址与运行能力(容量或产量)、各节点库存水平、物流服务质量等,所需数据为总量数据和长期预测。该项工作的间隔期常在一年以上。(2)总量计划和分配,决定各配送中心、工厂及原材料来源的总量(需求量、产量或采购量)、总量在各节点的分配。计划间隔期为季度或月。(3)滚动计划和主生产计划,其对象是各种具体产品,以确保需求预测与库存目标的实现。计划间隔为月或周。(4)交易处理,为随机来到的顾客订单安排供货。(5)短期安排,合理利用运输等企业资源,保证准时向顾客送货。

物流设施选址 确定物流网络系统中关键节点(仓库、工厂、配送中心等)的数量、地理定位、规模等。包括单物流设施选址、多物流设施选址、零售或服务设施选址等。

库存管理

库存管理 亦称“存货管理”。在特定服务水平下(如不允许缺货与降低服务水平等),根据供应与需求的特征,建立库存数量的界限,使库存成本达到最低。

存货管理 即“库存管理”。

库存 处于储存状态的物品。广义的库存还包括处于制造加工状态和运输状态的物品。能改变企业的生产经营模式,与面向市场的方式,对企业经营既产生积极作用也产生消极影响。积极作用主要包括:使企业获得规模经济;平衡供需;有助于物流系统合理化;预防需求和订货周期的不确定性;在某些关键领域起到缓冲、调节作用。消极影响表现为:占用大量资金;发生库存成本;掩盖企业生产经营中的问题。

周转性库存 为补充在生产或销售过程中已消耗完或销售完的物资而设定的库存。以满足正常经营条件下的物资需求,保证生产连续进行。

在途库存 尚未到达目的地、正处于运输状态或等待运输状态而储备在运输工具中的库存。如在航空、铁路、公路、管道等运输线上的物资,装配线上的在制品等。

安全库存 为防止未来物资供应或需求的不确定性因素(如大量突发性订货、交货意外中断或突然延期等)而准备的缓冲库存。其大小取决于供应和需求的不确定性、顾客服务水平(或订货满足率),以及缺货成本和库存持有成本。顾客服务水平较高,则安全库存量增加并导致缺货成本较低、而库存持有成本较高;相反,顾客服务水平较低,则安全库存量减小并导致缺货成本较高、而库存持有成本较小。

重新订货点 事先确定的需要订货的库存数量。一旦库存持续有数量降至某一事先确定的数量,应即发生订货行为。

季节性库存 ❶为满足特定季节中出现的特定需求(如夏天对空调机的需求)而建立的库存。❷为季节性出产的原材料(如大米、棉花、水果等农产品)在出产季节大量收购而建立的库存。

原材料库存 指从上游企业采购用于生产的原材料的库存。

在制品库存 在生产过程各个工序之间的临时储存。多为工件、半成品等,用于衔接上下工序。

产成品库存 企业生产好的产品,从生产出来起直到销售之前的阶段库存。

库存成本 在整个库存过程中所发生的全部费用。包括:(1)订货成本,即订货过程中发生且与订货有关的全部费用,包括差旅费、订货手续费、通信费、招待费及订货人员相关费用等;也指生产准备成本,即开动生产线进行生产所需且与生产量大小无关的一切成本。(2)购入成本,即用于购买或生产该产品所支出的费用,与购买量或生产量有关。(3)库存持有成本,即为保持存货而发生的成本,通常指货物从入库到出库期间所发生的成本。(4)缺货成本,即因存货用尽、供应中断而使生产经营上的需求不能得到满足所造成的各种经济损失。(5)物流成本,即货物从供应商处运到仓库,以及从仓库运到用户手中所需的成本,也可合并到前述的(1)与(2)中。

批量折扣模型 鼓励用户大量购买的大宗订单价格减让时所采用的库存量控制模型。由于供应商提供的单位价格随着订购批量的增加而逐步降低,因此该模型的最优订货批量会比不考虑价格减让的经济批量模型大。

定期订货模型 以固定的检查和订购周期为基础的库存量控制模型。其操作方式是按照规定时间检查库存量,并随即提出订购,补充至所规定的数量。特点是

订购时间固定,而每次订购的数量及订货量不固定。

定量订货模型 亦称"(Q,R)模型"。以固定订货点和订购批量为基础的库存量控制模型。

定期定量混合模型 亦称"(s,S)模型"。以定期检查和盘点库存量为基础的库存控制模型。

订货成本 企业为补充库存而订货时发生的各种费用之和。通常包括订货手续费、物资运输装卸费、验收入库费、采购人员差旅费以及通信费等。特点是费用仅与订货次数有关,而与订货批量不发生直接的联系。

生产准备成本 企业自制生产物资时发生的准备、调整成本。具有和订货成本相类似的特点。

缺货成本 由于无法满足用户的需求而产生的损失。一般由两部分组成,一是生产系统为处理延迟任务而付出的额外费用,如加班费、加急运输产生的额外运费等;二是延迟交货或缺货对企业收入的影响,如延迟交货的罚款、未能实现的销售收入等。

ABC 分类管理 将库存按品种和占用资金的多少分为 ABC 三类,针对不同类别进行个别的管理。常用于企业库存物品品类较多时。(1)A 类:特别重要的库存,即少数品种的价值占整个库存总值的较高比例,通常为 15% ~ 20% 的品种占 75% ~80% 的资金总值。(2)B 类:一般重要的库存,即品类较多而总值不高,通常30% ~40% 的品种约占 15% 的总值。(3)C 类:不重要的库存,即品类很多而价值占总量很少,通常为40% ~50% 的品种仅占5% ~10% 的总值。

独立需求物品 与其他物品需求无关的物品。如企业的最终产生品和维修备件一般属于此类物品。

从属需求物品 与其他物品需求有关的物品。企业一般生产系统中耗用的各种物资间存在着一定的关联关系,一些物品的需求是对其他物品需求的直接结果,因此多为从属需求物品。

库存资金周转率 衡量单位库存资金用于供应效率的指标。库存资金周转率 = 一年内仓库发出物资价值总额/年平均库存占用的金额。库存资金周转越快则库存管理的效率越高,反之则意味着库存占用资金量大,库存管理的效率越低。不同行业有不同的库存资金周转率。

库存周转率 在某一日期段内库存货物周转的次数。是反映库存周转快慢程度的指标。周转率越大表明销售情况越好。在物料保质期及资金允许的条件下,可以适当增加其库存控制目标天数,以保证合理的库存。反之,则可以适当减少其库存控制目标天数。公式如下:

库存周转天数 = 日期段天数 × (1/2) × (期初库存数量 + 期末库存数量)/日期段销售量;

库存周转率 = 1/库存周转天数。

经济订货批量 英文缩写 EOQ(Economic Order Quantity)。通过平衡订货成本和库存持有成本,以实现总成本最低的最优订货量。其假设条件为:(1)需求量已知且随时间均匀不变。(2)库存补充过程在瞬间完成,即不存在边进货边消耗的问题。(3)单位产品的进货价格为常数,不存在批量优惠。(4)存储费用以平均库存为基础进行计算。(5)每次的订货成本以及订货提前期均为常数。不允许缺货时的 EOQ 公式为:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times \text{年需求量} \times \text{订货成本}}{\text{单位库存持有成本}}}。$$

供应商管理库存 英语缩写 VMI(Vendor Managed Inventory)。供应商等上游企业基于其下游客户的生产销售与库存信息,对下游客户库存进行管理与控制。通常上游企业判断客户库存是否需要补充,当需要补充时自动向本企业物流中心下达发货指令,补充客户库存。

连续补给计划 英语缩写 CRP(Continuous Replenishment Program)。利用及时准确的销售时点信息确定已售商品数量,并根据库存信息和预先规定的库存补充规则确定发货补充数量和补充时间的计划方法。以小批量、多频度方式进行连续补充,提高库存周转率,缩短交货周期。

联合库存管理 英语缩写 CIM(Combined Inventory Management)。供应商与客户同时参与、共同制订库存计划,实现利益共享与风险分担的供应链库存管理策略。目的是解决供应链系统中由于各企业相互独立运作库存模式所导致的需求放大现象,提高供应链的效率。

提前期 亦称"前置期"。某一工作的工作时间周期,即从工作开始到工作结束的时间。如采购提前期即是采购订单下达到物料采购入库的全部时间。而加工提前期则是每道工序生产加工投入开始到批量交付给下工序的全部时间,由准备时间、加工时间、等待时间和传送时间构成。

前置期 即"提前期"。

服务水平 企业的管理层确定的库存绩效目标。一般指满足用户需求的百分比。在库存管理系统,其表现形式是:整个周期内供货的数量/ 整个周期的需求量;提前期内供货的数量/提前期的需求量;顾客订货得到完全满足的次数/ 订货发生的总次数;不发生缺货的补充周期数/ 总补充周期数;手头有货可供的时间/总服务时间等。

订货处理过程 企业的核心业务流程。主要包括五部分:(1)订单准备,即顾客寻找所需产品或服务及供应商的相关信息并做出具体的订货决定。(2)订单传递,即把订货信息从顾客传递到产品供应商处。(3)订单登录,即将顾客订货信息转变为公司订单的过程。(4)按订单供货,包括货物的拣选、包装、运输安排、准备运单、发送、运输等活动。(5)订单处理状态跟踪,即为满足顾客希望了解订货处理状态信息的要求,对订货处理进行状态追踪,并与顾客交流订货处理状态信息。

待出订单 亦称"积压订单"。已收到但尚未发货的客户订单。

积压订单 即"待出订单"。

定期订货法 按预先确定的订货间隔时间进行补充的库存管理方法。每次的订货数量可能变化。订货量 = 最高库存量 - 现有库存量 + 顾客延迟购买量。适用于 ABC 分类管理中品种数量少、平均占用资金额大的 A 类库存商品。

定量订货法 英语缩写 FQS(Fixed Quantity System)。当库存下降到预定的最低库存量(订货点)时,按规定数量(一般以经济订货批量为标准)进行订货补充的一种库存控制方法。采用定量订货法必须预先确定订货点和订货量。适用于品种数量大、平均占用资金少的 B 类和 C 类货物。主要缺点是必须不断核查仓库存货量。

两库存法 亦称"双堆订货管理法",或"双箱系统"。用两个库位储存物资,每一个库位储存量可根据经济订货批量决定,当一个库位的货发完之后,由另一库位发货,同时补充第一个库位,如此反复进行。适用于 ABC 分类管理中的 C 类物品和单价便宜、保管容易的货物。也可将保险储备量从第一堆购置中分出来,另作一堆,称为三堆法。双堆或三堆法,无须盘点和做库存记录,简便易行。其缺点是需占用较多的仓库面积。

双堆订货管理法 即"两库存法"。

双箱系统 即"两库存法"。

零库存 在生产与流通领域按照准时制(JIT)组织物资供应,使整个过程库存最小化,甚至为零。

仓库管理 对库存物品和仓库设施及其布局等进行规划、控制的活动。包括入库货物接收、验收、编码、保管,出库货物的分拣、发货、配送,以及代办赊销、委托

运输、流通加工、库存控制等。

仓库 在生产和流通过程中担负储存、保管物品(原材料、零部件、在制品和产成品等),并提供有关储存物品信息的建筑物和场所的总称。是物资的主要储存地,也是物流活动的中转站和物流资源的调配中心。

存储堆垛 将物品或包装货物堆放整齐、规则的一连串作业。

自动化仓库 亦称"自动存储系统(AS/RS)"。指仓库采用计算机控制或人工控制的巷道式起重设备,取送货架-托盘系统储存单元化的货物。将仓库的功能从单纯进行物资的储存保管,发展到担负物资的接收、分类、计量、包装、分拣、配送和存档等多种功能。

自动存储系统 即"自动化仓库"。

冷藏仓库 有制冷设备并有良好保温隔热性能以保持较低温度的仓库。专门用来储存冷冻物资。是现代物流系统中冷链的重要结点。

冷链 为保持生鲜食品及冷冻食品等的品质,使其在从生产到消费的过程中,始终处于低温状态而配有专门设备的物流网络。

高架仓库 亦称"立体仓库"。一般建筑高度在7—25米之间,采用几层,乃至二十几层的货架储存单元货物(以货箱、托盘为一单元组合),并配备起重运输设备,对货物出库和入库进行机械化或自动化作业的仓库。

立体仓库 即"高架仓库"。

流通仓库 一种除保管功能外,面对厂商,集中客户需求实行流通加工、配送等功能的仓库。可分为:(1)储运仓库,即专门从事中转、代存等流通业务的仓库。(2)储备仓库,即专门长期存放各种储备物资,以完成各项储备保证任务的仓库。

保税仓库 经海关批准,并在海关监管下,专供存放未办理关税手续而入境或过境货物的仓库。中国海关规定,在保税仓库内储存货物一般期限为两年,如有特殊需要可延长。

保税货场 获得海关许可能装卸或搬运外国货物并暂时存放的场所。这里的外国货物是指获得出口许可的出口货物和获得进口许可的进口货物。

仓库布局 在一定区域或库区内,对仓库的数量、规模、地理位置和仓库设施、道路等各要素进行科学规划和总体设计。应在充分利用现有仓库内部空间的情况下,根据储存物资特点、公司财务状况、市场竞争环境和顾客需求情况来适时改变仓库布局。其目标是:(1)提高仓库产出率。(2)便于管理人员进行仓库作业管理,提高仓库内存储物资流动速度。(3)获得最低仓库成本费用。(4)在运输、保管、装卸物资等方面提高对顾客的服务水平。(5)给仓库管理人员提供良好工作环境与条件。

辐射型仓库布局 与"聚集型仓库布局"相对。仓库设在分散客户的中心位置,产品由此中心向各个方向运送,形成以仓库为中心向四周客户辐射的形态。适用于客户相对集中的经济区域,或仓库为主干输送线路中转运站的情况。

聚集型仓库布局 与"辐射型仓库布局"相对。以生产企业或用户为中心,四周分散的仓库集中向这个用户密集的经济区域运送货物及服务,形成四周仓库聚集的形态。适用于生产企业十分庞大,或用户十分密集的情况。

吸收型仓库布局 仓库设在分散生产设施的中心位置,形成对生产设施所生产产品的吸收存储形状。大多处于集货中心所处的位置,距各货主较近。

扇型仓库布局 仓库设在用户的一侧而不是中心,使产品从仓库向一个方向运送,仓库的辐射方向与干线上的运动方向一致。适用于在运输干线上仓库距离较近,下一个仓库的上风向区域恰好是其合理运送区域时的形态。

远程仓储 采购商把所采购的货物存放在原产地仓库，而不是运到销售地仓库储存的一种仓储方式。多用于国际采购中原产地与销售地距离较远的情况。目的主要是利用原产地低成本，把货物储存、分拣、包装等物流项目放在原产地仓库。对远程仓储有效管理，需要信息技术和准确预测需求。

固定库位存储 将产品或物料储存在仓库的某一固定位置，仓库管理员通过简单的人工操作或记忆就能确切知道储存物资所处的位置的方法。一般不需要先进的仓库处理设备。采取存储物资的代码编号顺序、使用频率和入库出库的特点等能支持固定库位存储。

随机库位存储 将所要存储的物资放置在最接近的自动货机、箱子和货架上，以“先进先出”原则管理入库和出库的方法。能有效使用仓库空间，但在各提货点之间会花费较多的时间。通常可使用自动化仓库来减少花费在人力资源和运输处理上的成本。

胡佛方法 美国选址理论专家胡佛(Edgar M. Hoover)所概括的三种仓库选址评价方法。(1)以市场营销定位的选址，即充分满足市场营销为前提，在最靠近顾客的地方选择仓库地址。(2)以生产制造定位的选址，即选择最靠近原材料产地或生产加工地点的位置建造仓库，以方便原材料的运输、集结及产成品的加工。(3)以迅速配送定位的选址，即强调快速的配送，在最终顾客和生产厂商之间进行适当的权衡来进行仓库选址。

地面面积利用率 运输工具或储存设施有效装载面积与实际堆放货物总面积的比率。其公式为：

$$\text{地面面积利用率}=\frac{\text{单位货物堆放面积}\times\text{件数}}{\text{有效装载面积}}\times 100\%。$$

虚拟仓库 建立在计算机和网络通讯技术基础上，进行物品储存、保管和远程控制的物流设施。可实现不同状态、空间、时间、货主的有效调度和统一管理。

物料处理 主要发生在物流网络节点处的物流作业。包括：(1)装卸，即物品在指定地点以人力或机械装置装入运输设备。(2)分拣，即将物品按品种、出入库先后顺序进行分门别类堆放的作业。(3)集货，即将分散的或小批量的物品集中起来，以便进行运输、配送。(4)组配，即配送前根据物品的流量、流向及运输工具的载量和容积，组织安排物品装载的作业。(5)搬运，即在同一场所内，对物品进行水平移动为主的物流作业。

自动引导搬运车 用于仓库内运输，由控制机构和行驶机构组成的自动化系统，能够自动行驶到指定地点的无轨搬运车辆。典型的引导方式有光导和磁导两种。在光导系统中，库区地面的行车路径上装有发光装置，其发出的光束可引导搬运车行驶到指定位置；在磁导系统中，地面路径上安装有磁性物体，靠磁场来引导搬运车行驶。

自动分拣设备 自动控制的分拣装置。由接受分拣指令的控制装置、把到达货物取出的搬送装置、分拣货物的装置和存放货物的暂存装置等组成。分拣作业只需通过键盘向控制装置输入分拣指令，其余全部由装置执行完成。

自动分拣系统 把分拣作业的前后作业连接起来，从而使分拣作业实现自动化的系统。其作业流程为：(1)将接收的各种物品卸下并按物品种类、货主、储位或发送地点进行快速准确的分类，再将这些物品运到指定地点。(2)通知发货时，从高层货架存储系统中快速准确地找到出库物品的所在位置，并按所需数量出库，将从不同储位上取出的物品按配送地点运送到对应的理货区域或配送站台集中，以便装车配送。自动分拣系统一般由控制装置、分类装置、输送装置及分拣道口组成，一次性投资巨大，对物品外包装要求高，需要相应的大量业务支持。

包装 产品生产过程中将产成品置于容器与包扎物中的工序，也指容器与包扎物等包装物本身。设计精良、制作考究的包装能为消费者提供方便，也能为制造商创造促销价值。由于直接影响产品与品牌的感知质量和品牌形象，因此有关包装的决策包括大小、形状、材料、色彩、文字说明和品牌标识等越来越受到企业的重视。设计好的包装需要通过工程测试、视觉测试、经销商测试和消费者测试等多个环节。

销售包装 亦称“内包装”。直接接触商品并随之进入零售点和消费者直接见面的包装。商业包装以促进销售为目的，特点是外形美观，有必要的装潢，包装单位能适应顾客购买量及商店陈设的要求。

内包装 即“销售包装”。

运输包装 亦称“工业包装”。以满足运输贮存要求为主要目的的包装。具有保障产品安全，方便储运装卸，加速交接、点验等作用。

工业包装 即“运输包装”。

集装化 用集装器具或捆扎方法，把物品组成标准规格的单元货件，以加快装卸、搬运、储存、运输等物流活动。

物流模数 集装单元基础模数尺寸，即最小集装尺寸。该尺寸可以从600毫米×400毫米 按倍数系列推导出来，也可以在满足600毫米×400毫米基础模数的前提下，从卡车或大型集装箱的“分割系列”推导出来。以1200毫米×1000毫米为主，也允许1200毫米×800毫米及1100毫米×1100毫米等规格。是物流系统各环节标准化核心。

货捆化 采用各种材料的绳索，将货物进行捆扎以组合成大单元的集装方式。

框架化 用各种集装架实现玻璃等各种易碎建材产品集装化的方式。

散装化 不用任何包装，长期固定采用吸扬、抓斗等机械、器具，对散状物品进行装卸、运输、储存的作业方式。

运输管理

运输管理 为物品的空间转移而进行计划、组织、控制的活动。遵循“及时、准确、安全、经济”原则，选择合适的运输方式、运输路线、承运人等。包含两条基本原理：(1)规模经济，即随装运规模的增大，相关固定费用可按整批货物重量分摊，每单位重量的运输成本下降。(2)距离经济，即每单位距离的运输成本随距离的增加而减少。

运输 用一定的设备和工具，将物品从一地点运送到另一地点的物流活动。包括集货、分配、搬运、中转、装入、卸下、分散等一系列操作，在需要时还包括产品的短期库存，从而在空间上把相隔的供应商和需求者相联系。

铁路运输 使用铁路列车运送客货的运输方式。其技术经济特点包括：适应性强、运输能力强、安全程度高、运送速度较高、能耗小、环境污染程度小、运输成本较低、不受气候影响等。特别适于长距离大宗货物的集中运输，并且以集中整列为最佳，但受线路、货站限制，不够灵活机动，同时又受运行时刻、配车、编列或中途编组等因素影响，不能适应用户的紧急需要。

国际铁路联运 使用统一的国际铁路联运票据，由跨国铁路承运人办理两国或两国以上铁路全程运输，并承担运输责任的一种连贯运输方式。

整车运输 根据运输物资在数量、形状等方面特点，选择合适的车辆类型，并以车厢为单位组织运输的方式。由于不同车辆的规格尺寸和装载量各不相同，所以必须根据所运物资的具体情况，选用货运车辆的类型和吨位。

零担运输 当单个货主的货物数量较少，不足以形成整车运输时，承运人将众

多小批量货物集并起来，统一进行运输的方式。由于集并需要花费大量时间和费用，所以与整车运输相比，单位运价较高。

集装箱运输 采用集装箱装载货物，再通过铁路、公路、海运、空运等进行运输的方式。能发挥集装箱装卸效率高的优势。

包裹运输 承运人利用航空、公路、铁路等运输方式运送时间要求较高的小件货物的运输方式。手续简便、快速可靠，但费用较高、运量有限，适用于运输量轻、体积小、时间要求高的商品。

公路运输 主要使用汽车或其他车辆（如人、畜力车）在公路上进行货客运输的一种方式。其特征为：机动、灵活，可实现“门到门”运输；货损货差小，安全性高，灵活性强；原始投资少，资金周转快，技术改造容易；适合中短途运输。

水路运输 亦称“船舶运输”，简称“水运”。利用船舶运载工具在水路上的运输。由船舶、航道和港口所组成。按船舶航行路线的不同，可分为利用海洋的海上运输，以及利用河川、湖泊等内陆水域的内河运输。特点是载货量大、能耗小、航道投资省、不占用耕地，并能够以最低单位运输成本提供最大货运量，尤其在运输大宗货物或散装货物时，采取专用的船舶运输，可以取得更好的经济效果，但速度较慢，装卸搬运费用较高，航运和装卸作业受天气的制约。

船舶运输 即“水路运输”。

水运 即“水路运输”的简称。

航空运输 使用飞机或其他航空器进行运输的一种形式。由航空器和机场组成。单位成本很高，主要适合运载的货物有两类：一类是价值高、运费承担能力很强的货物，如贵重设备的零部件、高档产品等；另一类是紧急需要的物资，如救灾抢险物资等。其特点为：高科技、高速度、灵活性、安全性、国际性，建设周期短，回收快。

管道运输 使用管道输送物资的一种运输方式。大多用来输送流体（货物），如原油、成品油、天然气以及固体煤浆等。其设施包括管道线路和管道两端的气泵站。货物直接在管道内进行运输。特点是：(1)安全封闭，不受气候影响，运行稳定；(2)便于运行控制；(3)易于全面自动化管理；(4)运量大、效率高；(5)占用土地少；(6)保护环境。

联合运输 简称“联运”。使用同一运送凭证，由不同运输方式或不同运输企业进行有机衔接运载货物，充分发挥不同运输工具效率的一种运输形式。常用的联合运输方式有陆海联运、陆空联运等。优点为：缩短货物运输在途时间；加快车船周转，提高运输工具利用率；简化托运手续，方便用户；有利于开展集装单元化运输。

联运 即“联合运输”的简称。

多式联运 以集装箱为媒介，把铁路、水路、公路和航空等单一运输方式有机结合起来，组成一个连贯运输系统的运输方式。

多式联运经营人 指采用多式联运的承运人。

国际多式联运 按照多式联运合同，由多式联运经营人将货物从一国境内承运货物的地点，运送至另一国境内指定交付货物的地点的运输形式。特征为：(1)使用全程提单。(2)联运经营人对货主承担全程的运输责任，并以单一费率向货主收取全程运费。(3)必须是国际间的货物运输。这种联运方式能提高运输效率、降低运输成本，从而提高外贸商品在国际市场的竞争力。

集中托运 由航空代理公司集中若干组货物，用一份总运单集中运到，到站后再分拨或配送给不同用户的运输形式。是一种代理形式的航空货运业务。

大陆桥运输 使用铁路或公路系统作为桥梁，把大陆两端的海洋连接起来的一种运输方式。

运输成本 由运输而产生的一切支出。距离、装载量、产品密度、空间利用率、搬运的难易、责任和市场因素是影响运输成本的主要因素。具体由四部分组成:(1)变动成本,即在一段时间内,由于运输工具投入使用所发生的费用。(2)固定成本,即在短期内不随运输水平变化的成本。(3)联合成本,即提供某种特定运输服务而产生的费用,如运输返回的空车费用等。(4)公共成本,即承运人代表所有的托运人或某个分市场的托运人支付的费用,如端点站、路桥费或管理部门收取的费用,通常是按照装运数量分摊给托运人的。

运输清单 承运人收取其所提供运输服务费用的一种单证。载有相关的各种信息。可以预付,即在履行运输义务之前就必须支付运输费用;也可到付,即要求收货人承担付费责任。

货运清单 为区分单独一辆运输工具装运的多票货物的单证。列明每一票货物的停靠站点、提单、重量,以及每票货的清点数。目的是要提供一份单独的文件,用于明确总载货中的具体内容,无须检查个别的提单。

流通加工 物品从生产地到使用地的运输过程中,根据需要施加包装、分割、计量、分拣、刷标志、拴标签、组装等简单作业的总称。是为促进销售、维护产品质量、提高物流效率而采取的一种物流功能。为满足顾客需求而进行,能增加商品价值,弥补生产加工的不足使得物流合理化,还能使商品方便消费和适用。可分为保护流通加工、分解流通加工、组装流通加工和配送流通加工。

装载效率 运输工具实际装载货物部分的容积和容许装载货物的容积之比,即有效容积和实际容积之比。

配送 在合理范围内,根据用户要求,对物品进行拣选、加工、包装、分割、组配等作业,并以合理的方式按时送达指定地点的物流活动。包含配和送两部分,其实施的条件主要有:稳定的资源保障、足够的资金、齐备的配送手段、高效的信息系统和一支素质高的职工队伍。

销售配送 配送企业是销售性企业,或销售企业作为销售战略的一环所进行的促销型配送形式。其对象和用户一般不固定,取决于市场状况,随机性较强,大部分商店的送货上门服务属于这一类配送。

供应配送 用户或用户集团为了自己的供应需求所采取的配送形式。往往由用户组建配送设施,集中组织大批量进货(取得批量优惠),然后向本企业或本企业集团的若干企业配送。被商业系统内连锁商店广泛采用。既可保证企业的供应能力和供应水平,还可通过批量进货获取价格折扣、降低供应成本。

销售与供应一体化配送 对于基本固定的配送业务,销售企业在进行销售的同时,还可以为用户提供有计划供应服务的配送形式。这一形式中,销售者既是配送活动的组织者,又是用户的供应代理人。有利于形成稳定的供需关系,保持流通渠道的稳定。

代存代供配送 用户将属于自己的货物委托配送企业代存、代供,有时还委托代订,然后由配送企业组织配送的形式。特点是货物所有权不发生变化,所发生的只是货物的位置转移,配送企业从代存代供业务中获取服务费。

配送中心 从事货物配备(集货、加工、分货、拣选、配货)和对用户送货的现代流通设施。应符合下列要求:(1)主要为特定的用户服务。(2)配送功能健全。(3)完善的信息网络。(4)辐射范围小。(5)多品种、小批量。(6)以配送为主,储存为辅。配送中心有储存功能、集散功能、分拣功能、加工功能、衔接功能、信息功能等,其内部区域可划分为接货区、储存区、分拣备货区、分放配装区、外运发货区、加工区和办公管理区。

协同配送 为提高物流效率，由多个企业联合组织实施的配送活动。主要形式有：(1)由一个配送企业综合各用户要求，在配送时间、数量、次数、路线等方面安排上，做出全面规划。(2)由配送车混载多货主货物的配送。(3)在用户集中地区，由于交通拥挤，各用户单独接收有困难，因而设置多用户联合配送接收点或处置点。(4)在同一城市或同一地区中有数个不同的配送企业，各配送企业可共同利用配送中心、机械装备或设施，对不同配送企业的用户共同实行配送。

物流中心 物流系统中较大的物流设施。应符合下列要求：(1)主要面向社会服务；(2)物流功能健全；(3)完善的信息网络；(4)辐射范围大；(5)少品种、大批量；(6)存储、吞吐能力强；(7)物流业务统一经营、管理。

物流基地 亦称“物流园区”，各类物流设施和物流企业在空间上集中布局的场所。具有一定规模和综合服务功能。一般位于大城市周边，靠近交通干线，是物流业发展到一定阶段产生的物流集散方式。

物流园区 即“物流基地”。

物流组织

物流组织 以物流经营和管理活动为核心内容的实体组织。其目标是计划、控制不同的物流活动并使之保持协调。可以是企业内部的物流管理和运作部门、企业间的物流联盟组织，也可以是从事物流及其中介服务的部门、企业及政府物流管理机构。

采购管理 为保障企业正常生产与经营而对采购活动进行的支持、审核、优化、批准、实施等活动。除保障生产提供所需物料和服务、协调采购成本和其他物流成本、保持并提高供货质量外，还能使企业了解市场信息，获取外部知识，树立企业形象，提高企业竞争地位，与供应商建立合作伙伴关系，从而减少采购风险并提高整个物流过程的效率。

供应商 为企业生产提供原材料、设备、工具及其他资源的企业。可以是生产企业，也可以是流通企业。

准时采购 一种完全以满足用户需求为目的的采购方法。要求供应商恰好在用户需要时将合适的品种、合适的数量送到用户需求的地点。选择较少供应商以建立长期合作关系，要求准时交货，双方间共享供需信息且保证信息准确性和实时性，制定小批量采购策略等，从而减少库存、加快库存周转、缩短提前期、提高产品质量、获得满意交货等。其核心内容是供应商的选择(数量与关系)、质量控制。

供应商管理 对供应商了解、选择、开发、使用和控制等综合性管理工作的总称。物流采购中的重要环节，主要包括供应商选择、供应商评估、供应商联盟和供应商绩效管理。目的是要建立起一个稳定可靠的供应商队伍，为企业生产提供可靠的物资供应。具体目标为：(1)获得符合企业质量和数量要求的产品或服务。(2)以最低成本获得产品或服务。(3)确保供应商能提供最优的服务和及时的送货。(4)发展和维持良好的供应商关系。(5)开发潜在的供应商。(6)与供应商合作研发。

产品选择指标权重方法 亦称“Lehmann & O'Shaughnessy 方法”。一种研究产品属性对供应商选择的影响，提出各类产品在供应商选择中指标权重的方法。1974 年，Lehmann 和 O'Shaughnessy 按照购买后可能遇到的问题将产品分成四类：常规订货产品、过程问题产品、性能问题产品和行政问题产品。1982 年根据如下四个变量组合把产品分为八类：标准化程度(标准化、非标准化)，制造(简单、复杂)，应用(标准、新颖)和占公司年采购额

的比例(高、低)。

Lehmann & O'Shaughnessy 方法 即"产品选择指标权重方法"。

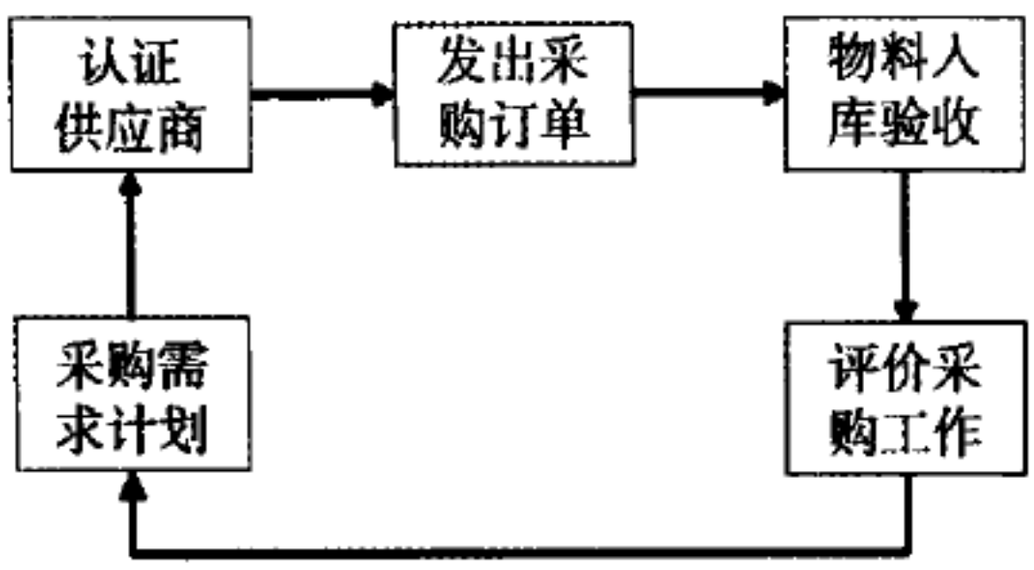
常规订货产品 频繁订货、不需学习就会使用的产品。

过程问题产品 用户不会使用,否则可能出现问题的产品。

性能问题产品 在使用中可能产生技术性问题的产品。

行政问题产品 购买需要大量的资金且涉及企业内部不同职能部门的产品。

采购流程 企业购买生产所需各种原材料、零部件等的全过程。在这过程中,作为购买方,首先要寻找相应的供货商,调查其产品在数量、质量、价格、信誉等方面是否满足购买需求。其次,以订单方式传递详细的购买计划和需求信息给供应商并商定结款方式,以便供应商能够准确按照客户的性能指标进行生产和供货。最后,要定期对采购物料的管理工作进行评价,寻求提高效率的采购流程创新模式。



采购流程简图

招标采购 通过公开招标方式进行物资和服务采购,政府及企业采购基本方式之一。最大特征在于"公开性"。货物采购的所有条件(如物资名称、规格、品质要求、数量、交货期、付款条件、处罚规则、投标押金、投标资格等)详细列明,广而告之。投标厂商按公告的条件,在规定时间内,交纳投标押金,参加投标,报价最低的厂商中标。凡是符合资质规定的供应商都有权参加投标。

供应链采购 供应链内部企业之间的采购。供应链中企业与供应商合作,采购时只需把产品需求信息及库存信息向供应商及时传递,供应商及时安排调整自己产品的生产,并按最优方式向企业供货,使供应链成本最小。

在线采购 B2B 电子商务的一种交易方式。采购过程中的所有非实物形态均在互联网上进行,如在网上寻找供应商及所需商品,网上洽谈贸易,网上订货甚至在网上支付货款,但是在网下送货进货。该模式下采购范围扩大,采购手续简化,采购时间减少,还可节约采购成本,提高工作效率。

联盟采购 为降低采购成本与采购风险,多家企业共同采购相同(或相似)产品的采购方式。能增强讲价能力,从而降低成本,提高效益。

注册采购师认证 即"ITC 国际采购与供应链管理认证"(ITC 即国际贸易中心,由联合国贸易与发展大会和世贸组织共同设立)。ITC 为发展中国家、经济转型国家量身定制了采购和供应链管理标准知识体系。注册采购认证是根据此体系及相关国际标准,对发展中国家和经济转型国家从业人员采购与供应链管理方面知识与能力的培养和鉴定,在成员国中受到普遍重视和认可。在中国的唯一认证机构是中国物流与采购联合会。

正式物流组织 企业职能型组织。一般包括:(1)任命一位地位较高的物流经理统管物流活动;(2)赋予物流经理足够的权力以和其他职能部门合作。正式物流组织将物流提升到和企业其他主要职能部门(市场、生产、财务)相当的地位,并获得相同的重视。物流经理下面还可设立若干独立运作的分部门。

半正式物流组织 企业矩阵型组织。物流计划与运作贯穿于企业组织结构的各种职能中,由物流经理负责包括物流与其他几个职能部门相交叉的合作项目,分

享其他职能部门的决策权。

非正式物流组织 通过建立激励机制、协调委员会、工作小组等非正式组织来协调各种物流活动的一种组织形式。

物流战略

物流战略 企业根据外部环境和自身特性,为寻求物流的可持续发展,就物流发展目标及达成目标的途径与手段而制定的长远性、全局性规划与谋略。具体包括:准时制物流战略、一体化物流战略、第三方物流战略、网络化物流战略、全球化物流战略、绿色物流战略等类型。总体目标有三个:(1)降低企业物流活动中的成本,即将与运输和存储有关的可变成本降到最低。(2)在保障服务水平的前提下,使物流系统的直接投资最小化。(3)通过高效快捷的物流提高客户服务水平,并获得企业的差异化竞争优势。物流战略的基本内容包括物流战略目标、战略优势、战略态势、战略措施和实施步骤等。

物流战略管理 通过物流战略的设计、实施、评价与控制等环节,调节物流资源、协调组织结构等,最终实现物流系统战略目标等一系列动态过程的总和。其中物流战略设计与形成是首要环节,是在对物流所处环境和自身竞争优势进行详细分析后所形成的一套区别于其他企业的目标与措施体系,指导并决定整个物流战略系统运行;战略评价与控制工作渗透在战略实施各个阶段,监督物流系统运行。

快速反应 对消费者需求作出快速反应的一种供应链管理方法。从美国纺织服装业发展起来。指在供应链中,为实现共同目标,零售商和制造商建立战略伙伴关系,利用 EDI 等信息技术进行销售时点的信息、订货信息等交换,用高频率、小数量的配送方式连续补充商品,以缩短交货周期、减少库存、提高客户服务水平、对消费者需求做出快速反应,从而最大限度提高供应链管理运作效率。物流企业面对多品种、小批量的买方市场,不是储备"产品",而是准备了各种"要素",在获知用户要求后,能以最快速度抽取"要素",及时"组装",提供所需服务或产品。

有效客户反应 由生产厂家、批发商和零售商等供应链节点企业相互协调和合作,以更低的成本满足消费者需要为目的的供应链管理系统。1993 年 1 月由美国食品营销协会(US Food Marketing Institute,缩写 FMI)联合可口可乐公司、宝洁公司等 6 家企业与 1 家流通咨询企业所组成的研究小组在其改进食品业供应链管理的报告中首次提出。整个过程由有效新产品导入、有效促销、有效商店空间管理、有效商品补充 4 部分组成。能将市场营销、物流管理、信息技术和组织创新技术有机结合起来,以实现低成本流通,消除组织间隔阂、协调合作以满足消费者需要。

电子订货系统 英语缩写 EOS(Electric Ordering System)。企业利用通信网络(增值网或互联网)和终端设备以在线连接方式处理从订货到接单各种信息的计算机系统。能及时准确处理订单以及从新产品资料说明直到会计结算等商品交易过程中的所有作业。按照应用范围的不同,可分为企业内的 EOS(如连锁经营企业的各分店与总部之间的 EOS),零售商批发商之间的 EOS,以及零售商、批发商与生产商之间的 EOS 等。

企业物流重组 通过对物流资源的重新配置和组织机构及管理形式的重组,实现一体化来达到降低物流服务成本,提高物流服务质量的活动。

延迟策略 为适应大规模顾客定制生产要求而采取的策略。具体是将产品的最后制造和配送延迟至收到客户订单后再进行,以减小预测风险。包括两种策略:(1)生产延迟策略。基本原理是准时

化,即在获得客户确切需求和购买意向前,不会过早做准备工作或采购零部件,而在合适的时间严格按照订单生产合适数量、合适品质的产品。(2)物流延迟策略。指地理上的延迟。物流网络中几个主要的中央仓库,根据预测结果存储必要物品,待接到客户订单后,从中央仓库启动物流程序,把物品运送到客户所在地的仓库或直接快运给客户。

集中运输策略 为获得大批量运输的规模经济而采取的运输策略。有三种基本操作形式:(1)区域化集中运输,即把运往某个区域不同客户的货物集中起来运输。(2)预定送货,即与客户商定一个运送计划,保证在固定日期前送到,在预定期内有可能集中到较大的运输量。(3)联营送货,即由第三方提供运输服务。

一体化物流 不同职能部门之间或不同企业之间通过物流合作,达到提高物流效率、降低物流成本的效果。包括三种形式:(1)垂直一体化物流,即将提供产品或运输服务等的供货商和用户纳入管理范围,并作为物流管理的一项中心内容。(2)水平一体化物流,即通过同一行业中多家企业在物流方面的合作而获得规模经济效益。(3)物流网络,即垂直一体化物流与水平一体化物流的综合体。

准时制物流 建立在准时制管理理念基础上的现代物流方式。要求物流管理做到准时采购、准时生产、准时运输和准时销售,即将正确的商品以正确的数量在正确的时间送到正确地点。

精益物流 运用精益思想对企业物流活动进行管理,即在提供满意的顾客服务的同时,把浪费降到最低程度。基本原则是:(1)从顾客而不是企业或职能部门的角度,研究什么可产生价值。(2)根据整个价值流的需要来确定供应、生产和配送产品活动中所必要的步骤和活动。(3)创造无中断、无绕道、无等待、无回流的增值活动流。(4)及时创造仅由顾客拉动的价值。(5)不断消除浪费,追求完善。

有形损耗 可见或可测量的物理性损失、消耗。

无形损耗 由于科学技术进步而引起的物品贬值。

虚拟物流 运用计算机网络技术进行物流运作与管理,实现企业间物流资源共享和优化配置。

第三方物流 英语缩写3PL(Third Party Logistics)。亦称"合同物流"。由供需双方以外的物流企业提供物流服务的模式。其实质是物流经营者借助现代信息技术,在约定的时间、空间位置按约定的价格向物流消费者提供约定的个性化、专业化和系列化物流服务。

合同物流 即"第三方物流"。

增值物流服务 在完成物流基本功能的基础上,根据客户需求提供的各种延伸业务活动。其主要内容为:增加便利性服务、加快反应速度的服务、降低成本的服务和延伸服务。

融通仓 广义指在工业经济和金融、商贸、物流等第三产业发达区域产生的一种跨行业综合性第三产业高级业态。基于物流运作,综合发展信用担保、电子商务平台、传统商业平台和房产开发。狭义指一个以质押物资仓管与监管、价值评估、公共仓储、物流配送、拍卖为核心的综合性第三方物流服务平台。不仅为银企间合作构架新桥梁,也能融入企业供应链体系之中,成为中小企业重要的第三方物流服务提供者。

第四方物流 英语缩写4PL(Fourth Party Logistics)。在第三方物流基础上,供应链集成者对公司内外所拥有的不同资源、能力和技术进行整合和管理,构建更大规模、覆盖面更广的物流信息平台并提供一整套物流解决方案的模式。其成功关键要素包括:(1)设计师与整合者。4PL是创新供应链的设计师,能够成功整合供应链伙伴。(2)供应链信息中介平台。构

建与维护一个信息平台，为其客户提供监测与辅助相关决策的相关信息。(3)资源提供者。协助客户提供构建、发展其供应链所需的相关资源，包括资金、人才、知识。

供应链管理

供应链管理 对供应链中物流、信息流、资金流等，进行计划、组织、协调与控制等管理活动。涉及企业管理的某一个方面或多个方面，包含的内容：(1)企业内部和企业之间的物流管理，如运输和实物分销；(2)供应商和用户合作伙伴关系管理；(3)供应链产品需求预测和计划；(4)供应链设计(全球节点企业、资源、设备等的评价、选择和定位)；(5)企业内部和企业之间物料供应与需求管理；(6)基于供应链管理的产品设计与制造管理、生产集中化计划、跟踪和控制；(7)企业间资金流管理(汇率、成本等问题)；(8)基于因特网/企业内部网的供应链交互信息管理等。

供应链 围绕核心企业，通过信息流、物流、资金流，将产品生产和流通中涉及的原材料供应商、生产商、分销商、零售商以及最终消费者等连成一体的网链结构。是一个范围更广的企业群，从原材料供应商，链中制造加工、组装、分销等不同环节的企业，直到最终用户。是一条物流链、信息链、资金链、增值链集成的网链，由内部供应链和外部供应链组成。内部供应链是指企业内部产品生产和流通过程所涉及的采购部门、生产部门、仓储部门、销售部门等组成的供需网络；外部供应链则是指企业外部，与企业相关产品生产和流通过程中涉及的原材料供应商、生产厂商、储运商、零售商以及最终消费者组成的供需网络。

全球供应链 亦称“全球网络供应链”。供应链的成员遍布全球，生产资料的获得、产品生产的组织、货物的流动和销售、信息的获取都是在全球范围内进行和实现的供应链。

全球网络供应链 即“全球供应链”。

有效性供应链 以最低的成本将原材料转化成零部件、半成品、产品，并以尽可能低的价格有效实现以供应为基本目标的供应链。主要体现供应链的物理功能。适用于需求和供应都比较稳定的情形。

反应性供应链 基于稳定的供应，对快速变化、难以预测的需求做出迅速反应，以满足用户需求的供应链。主要体现供应链的市场中介功能。

推式供应链 以生产为中心，制造商以提高生产率、降低单件产品成本获利为驱动源进行生产决策，产品生产出来后从分销商逐级推向用户的供应链。在这一供应链形式中，分销商和零售商处于被动接受地位，各企业之间的集成度较低，对需求变动的响应能力较差。

拉式供应链 以顾客为中心，通过对实际需求较为精确的预测来拉动产品生产和服务的供应链。这种供应链集成度较高，信息交换迅速，可以根据用户需求实现定制化服务，供应链系统库存量较低。

牛鞭效应 亦称“需求放大效应”，描述需求信息扭曲在供应链中的传递。由美籍华裔供应链管理专家李效良教授提出。当供应链各节点企业只根据来自其相邻的下级需求信息进行生产或供应决策时，需求信息的扭曲会沿着供应链逆流而上，逐级放大，从而导致无效率。因此上游供应商往往维持比下游供应商更高的库存水平。

需求放大效应 即“牛鞭效应”。

供应链合作关系 供应链各企业之间在一定时期内共享信息、共担风险、共同获利的合作关系。能改善和提高供应链企业的财务状况、质量、产量、用户满意度和业绩等。其发展使得供应链管理从以

产品/物流为核心转向以集成/合作为核心。

供应协同 帮助企业实现协作式供应的解决方案。它根据需求和供给的匹配情况以及对这些情况的了解,确定采购时间和数量。

预测协同 通过有效协作,及时在买卖双方之间共享需求信息,达到精确预测,以解决需求和供应不匹配的情况,使双方更有效地制定生产计划。

库存协同 买卖双方共享需求和库存信息,有效实现货物补充过程、减少买方或卖方库存积压风险。

生产能力协同 买方和供应商之间共享需求和生产能力信息,以解决生产能力与需求不匹配的问题,以有效地平衡资源。

事件管理 能迅速传播计划外发生的例外事件信息,并及时正确应对。

先进生产计划与调度 基于传统生产计划方法,从企业资源计划(ERP)系统中取得数据,通过计算优化,得到从总体到细节的全部材料资源计划、生产能力计划和生产调度安排。

协同计划、预测与补给 英语缩写 CPFR(Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment)。一种面向供应链的新型合作伙伴管理模式。通过共同管理业务过程和共享商业信息来提高预测精度,改进计划和补货的过程与质量,最终提高供应链效率、减少库存和提高消费者满意度。实施 CPFR 要求采购方和供应商:(1)以消费者为中心,面向价值链运作;(2)共同负责开发单一、共享的消费者需求预测系统,以此驱动整个价值链;(3)均承诺共享预测,并在消除供应过程约束上共担风险。

供应链物流管理 以供应链核心产品或者核心业务为中心的物流管理体系。

自动订货 基于需求和库存信息,按照设计好的订货规则,即当库存量低于设定的基准库存量时,由计算机自动订货的系统。

预先发货通知 生产厂家或批发商利用通讯网络在发货前将发货明细清单提供给零售商,而零售商则据此作好进货准备,省去货物数据输入工作,提高商品检验作业效率。

交叉配送 在零售商的流通中心,将来自供应商的货物按照所要发送的店铺,迅速进行分拣、装车,并向各个店铺发货。在这种情况下,流通配送中心仅是一个具有分拣装运功能的通过型中心。有利于缩短交货周期、减少库存、提高库存周转率,从而节约成本。

店铺直达 生产厂家的货物不经过中间环节直接送至用户的供货方式。能保持商品的新鲜度,减少商品运输破损,缩短交货周期。

供应链运作参考模型 英语缩写 SCOR(Supply-Chain Operations Reference-model)。由美国供应链协会发布的跨行业标准供应链参考模型和供应链诊断工具。提供全面准确优化各种规模和复杂程度的供应链所必需的标准化术语和流程。由 4 部分组成:(1)供应链管理流程一般定义,包括计划、供应、制造和交付,是企业确立供应链性能和目标的基础;(2)对应于这些流程的性能指标基准;(3)供应链"最佳实践"的描述,为企业提供在改善供应链时,要成功规划和确定目标所需要的信息;(4)选择供应链软件产品信息,实施已配置的特定供应链。

供应链管理成熟度 衡量供应链管理水平和能力的重要指标。从不同管理角度与层次来分析和描述供应链,形成一个综合管理评价体系。在一个管理层次上,可运用管理结构、管理策略和管理环境三方面指标,从而形成一个具有价值增值能力的指标体系。

外包 指一个业务实体将原本应该自己完成的业务,转移到外部由其他业务实

体完成。在全球范围内与合适企业建立战略合作关系，将非核心业务外包给合作企业完成，而把主要精力放在关键业务上，以提升企业核心竞争力。选择外包的原因是为了分担风险、加快企业重构、管理企业难以控制的辅助业务、使用企业不拥有的外部资源等，从而降低成本、节约资金，但同时也会增加管理风险。

纵向一体化供应链管理 企业除了具有竞争优势的核心业务外，还具有自己的原材料、半成品或零部件供应与生产网络，甚至还有运输企业，从而形成整体业务一条龙的管理方式。

横向一体化供应链管理 企业只需注重自己的核心业务，充分发挥核心竞争优势，将非核心业务交由其他企业完成，实施业务外包，以最大限度取得竞争优势的管理方式。

敏捷供应链管理 以最终客户需求为依据来建立或改造现行供应链，使之能对客户需求变化做出最迅速的反应，并为客户提供最有效的服务。构筑了基于时间竞争的优势。供应链的敏捷性源于：建立战略伙伴关系，实现信息共享，形成多渠道伙伴关系，通过产品标准化和业务流程重组技术有效降低供应链管理体系的复杂性等。

人力资源管理

人力资源管理 将组织中工作的人看作“资源”的管理理念指导下的有关员工的管理决策和实践。职能主要涵盖人力资源规划、人力资源配置(如招募、选拔、调配、提升等)、培训与开发(如技能培训、潜能开发、职业生涯管理、绩效评价与改善等)、薪酬系统设计(如工资与福利、报酬与激励等)、制度建设(如组织设计、工作分析、工作设计与再设计、员工关系、员工参与管理、员工行政等)等。以效率与公正为原则,以吸引和识别合适员工、发展和激励员工为目标。

战略人力资源管理 人力资源管理进入整合的战略导向层面,与公司目标紧密结合。在人力资源管理理念的历史发展中,经历了人事管理、人力资源管理的阶段后,该思想于20世纪90年代开始被人们所认同。体现在组织的人力资源管理活动与组织目标及其经营战略进行系统性地相互配合和实施,以及人力资源管理各职能之间的相互配合和整合,以加强组织的竞争力,并促进组织目标的实现。

人事管理 任何一个管理岗位在完成与人或人力资源有关的任务时所必需具备的观念和技术。主要包括招募、筛选、培训、报酬和绩效评价等职能,但没有考虑各职能之间的系统整合和相互配合。

平等就业机会 保证所有人,无论其种族、肤色、性别、宗教、血统、年龄,都能依据自身资格得到同样的工作机会。美国通过法律对此作出明文规定,并由“公平就业机会委员会”负责对该法律的解释和监督执行。

人力资源规划

人力资源规划 亦称“人力资源计划”。预测组织未来发展对各级各类人员的需求和组织内外部的供给情况,确保组织在需要时能拥有适当的人员而制订的规划。这一规划能避免料想不到的人员短缺或技能短缺,并且为招募活动、培训活动的有效开展和员工的个人职业发展提供指南。是保证组织人力资源的数量和质量,提高组织竞争力的重要管理实践。主要包括规划、对象、目标、步骤、预算等内容。在行业或国家等层面也可以制订人力资源规划,保证行业或国家对人力资源需求的数量与质量得到满足和保障。

类比 亦称“标杆管理”。寻找在行业或整个经济体中领先者或最直接的竞争者的产品、服务或管理实践的最优指标,并将自身与其相比较的过程。是用来决定组织在这些方面是否有效或具有竞争力的工具。常用的类比有:组织内部各部门或经营单元的内部类比,与竞争对手的竞争性类比,以及与整个市场中的杰出组织进行的广泛性类比。

标杆管理 即“类比”。

工作分析 确定某一特定工作的职责和完成这一工作所需人员应具备的基本条件的系统过程。内容包括职责分析(工作任务、程序、职能等)、环境分析(工作条件、设备、工具等)、人员分析(工作能力、个人特性要求等),是编写岗位描述和岗位说明书的基础。步骤主要为:(1)了解

组织的结构、运行以及各个岗位;(2)确定要分析的工作;(3)选择和确定收集有关工作活动的内容和资料的方法;(4)运用调查方法收集信息;(5)汇总信息、撰写岗位描述和岗位说明书;(6)检查。该工作要求对岗位不对人,通过问卷、访谈、日志、观察等方法深入了解明晰岗位衡量标准和职责等要求。是人力资源管理工作的基础,其结果可运用于人力资源计划,人员聘用、选拔和配置,培训和员工职业发展,绩效测量和评定,职务分类系统,工资管理和劳动关系等具体实践中。

工作分析技术 用于对岗位进行工作分析的方法。包括的定量方法有问卷、岗位功能分析,定性方法有关键事件法和任务清单分析。

任务 由一些不连续的活动组成的活动单元,代表了一些操作的方法、程序和技术的组合。

职责 一个或多个任务组成,构成了一个工作重要的活动或领域。

责任 一个或几个职责组成,能够鉴别和描述某一工作存在的理由和主要目标。

工作 亦称"职务"。由一组职责和任务相似的岗位(或职位)组成,以实现组织的特定目标。是由一个个具体活动所构成的相对独立体。根据组织机构的目标与流程而设置,是组织机构的基本单位。

岗位 亦称"职位"。在一个特定的组织中,由一个特定的个体所担任的一个或一系列的任务和职责构成。岗位和岗位之间是不同的,但可能存在相互依赖性。

职位 即"岗位"。

岗位描述 亦称"工作岗位职责说明书"。关于某一特定工作的内容、任务、职责、工作关系、工作条件以及环境等描述的文件,用以确定岗位职责。其标准为清晰、具体、简洁、指明权力范围。

工作岗位职责说明书 即"岗位描述"。

岗位说明书 亦称"任职资格说明书"。说明从事某一工作的人员必须具备的最低能力要求和个人特性的文件。内容主要包括知识、技能、能力和其他相关条件等。

任职资格说明书 即"岗位说明书"。

胜任力 一系列会影响岗位工作绩效的个人特征要素组合。包括知识、技能和行为表现等。是导致员工绩效差异的关键驱动因素。对于高绩效行为的岗位胜任力的界定和发展成为学术界和企业界共同关注的主题。

岗位胜任力模型 胜任一个特定岗位或工作需要具备的个人特征组合。一个特定岗位的该模型包括的胜任力的数量和类型取决于工作本身的性质和复杂性,以及所在组织的文化和价值观特征。常用于员工选拔和晋升决策。

岗位分析问卷 一种结构严密的工作分析问答材料。为早期比较经典的一种用于工作分析的标准化问卷。共包括194个项目,刻画了与工作相关或不太相关的一个个基本要素。包括信息输入、思考过程、工作产出、人际关系、工作环境和其他特征等几个方面,对每一项目给出定义和等级代码,进行记分。优点是可用来对工作或职位进行量化的等级细分和确定岗位价值,便于对各岗位进行比较。常用于生产和技术岗位的工作分析,对管理岗位的适用性不强。问卷由对所分析的岗位熟悉的工作人员来填写。

通用工作分析问卷 对岗位胜任力进行衡量的成套测验材料。是当今比较流行的一种用于工作分析的标准化问卷。由美国学者哈维(Robert J. Harvey)编制。从13个方面对岗位进行分析和评定:管理和汇报的关系;知识和技能;语言要求;视觉或其他感觉信息利用;管理和业务决策的内容和权限;内部联系;外部联系;主持或发起会议;参与会议;体力活动;设备使用;环境条件以及其他特征等。相比岗位分析系统,在内容和形式方面均有改进,表现在:(1)不仅可用来分析生产和技

术性的职位，而且适合于管理职位，通用性更强。(2)分析结果不仅可用来撰写岗位说明书，而且可以用来进行培训需求分析和设计绩效考核标准。(3)运用了项目反应理论等较新的测量理论，问卷的项目更行为化、具体化，更容易进行操作、评定和统计。

职位词典 英语缩写 DOT(The Dictionary of Occupational Titles)。美国劳工部编制的一本对存在的职业进行详细的岗位描述和任职资格说明的工具书。每一职业有九位数字的编码，以界定工作的性质和对专业熟练程度的要求。主要内容包括职业名称、职责以及工作的完成程序，同时还列举了工作的环境条件，对人的资质、能力倾向、教育程度等的要求，以及从事某一工作的人所需做好的各种职业准备等。依据职业的相似性将成千上万的工作进行归类，是用于工作分析、职业培训和教育、个人职业发展指导等的重要工具。最早一版于 1939 年编制，以应对社会日益增加的在岗位安置活动中对于标准化的职业信息的需求。大约包含 17 500 个职业定义。之后随着技术的革新和职业内涵的变化以及新的职业的不断涌现，分别在 1949 年、1965 年、1977 年进行了修订，增加了超过 2 100 个新的职位，并在 1982 年和 1986 年发布了补充版本。

O * Net 系统 英语 The Occupational Information Network 的缩写。即对美国劳工部 20 世纪 30 年代编制的职位词典更新的数据库。每个职业有一个 O * Net 内容模型，将该职业定义为标准化的、可测量的、被称为“描述”的一套变量。这个有等级的模型包含六个域，描述了工作需从事的一系列活动和任务的日常操作方面以及所需的知识、技能和能力等任职者的资格等信息。产生于 20 世纪 50 年代，并补充了随科学技术进步和产业发展而产生的新的工作岗位的信息，还通过调查每个职业的更广泛的任职者而不断地修订。现在的 O * Net 内容模型已经扩充为由 O * Net 项目收集的 277 个“描述”，以及更多的由美国其他政府机构如劳工统计署(Bureau of Labor Statistics)收集的信息，成为有关美国社会职位信息的最主要信息来源，为人们的职业探索以及职业寻找和转换提供了工具基础。

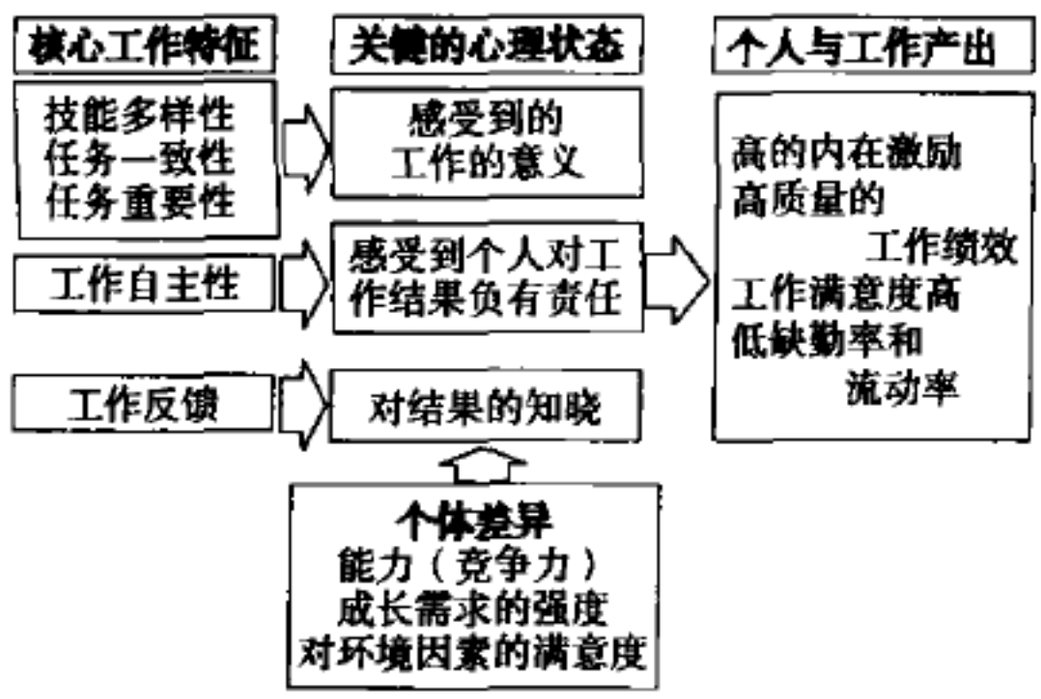
关键事件法 用于搜集工作分析信息的方法之一。针对某一工作中重要的、能导致该工作成功与否的任务和职责要素，将能反映不同绩效水平的、可观察到的行为表现进行描述，作为等级评价的标准进行评定的一种技术。也可用于绩效评价。

工作日志 用于搜集工作分析信息的方法之一。要求从事某一特定工作的员工编写现场工作日志，将自己一天中所进行的每一项活动按照时间顺序以日志的形式记录下来。提供了一个完整详细的工作图景。

工作再设计 对于工作内容、工作职能、工作关系的重新设计。受双因素激励理论的影响，于 20 世纪 50 年代在美国兴起。形式有工作轮换、工作扩大化、工作丰富化、弹性工作时间、工作自治、社会技术系统模型等。目标一方面是使工作更加有趣，对员工更有吸引力，也使工作更加有效，同时能带给员工更多的自我激励和更多潜能的发挥，在很多情况下是改善员工工作生活质量的有效工具。

工作特征模型 衡量一种工作方法对员工激励作用程度的工具。美国哈佛大学哈克曼(Richard Hackman)与奥德汉姆(Greg Oldham)于 1976 年提出。主要论点是：一个工作的五个核心工作特征影响个人的三种关键的心理状态，后者又影响个人的激励水平并进而影响其工作绩效，个体差异对这两种因果关系起调节作用(如图)。三种心理状态包括：(1)感受到的工作的意义；(2)感受到个人对工作结果负有责任；(3)对工作结果的知晓。五个核心工作特征包括：技能多样性、任务一致

性、任务重要性、工作自主权和工作反馈。个体差异是指能力(竞争力)、成长需求的强度、对环境因素的满意度等方面的差异。



工作轮换 亦称"轮岗"。员工转换到组织内部其他部门或地理领域工作的方式。工作再设计的一种形式。可使员工丰富工作经验,确定其长处和弱点,扩大对整个组织各环节工作的了解,增进对其他部门的理解和合作。常用作员工确定工作部门或培养晋升的方法。

轮岗 即"工作轮换"。

工作扩大化 增加员工承担的工作内容、而非加大工作难度的方法。工作再设计的一种形式。旨在使员工感受到工作任务的多样性,从而保持对工作的兴趣,激励员工工作的热情。

工作丰富化 增加员工承担的工作内容、同时增加工作难度的方法。工作再设计的一种形式。往往让员工承担管理层级上的多层次任务,使得员工感受到工作任务的多样性和管理职责上的重要性,激励员工的工作热情。

弹性工作时间 员工根据个人特性设计具有一定弹性的日工作时间或周工作时间。工作再设计的一种形式。旨在使工作时间的安排更好地适应员工个人的需求、工作习惯和偏好。使员工拥有更多的自主权,会对员工产生激励的作用,具有减少员工迟到、降低缺勤率、减少工作时间干私事等优点。但对组织而言增加了管理难度。

组织人员流动模型 因人员招募、晋升、调动、离职等因素引起的组织人员内部和外部流动的分析模型。流动路径主要包括向上流动(如晋升、越级晋升)、平行移动(如轮岗、平级调动)、人员流入(如外部招募)、人员流出(如人员损耗、跳槽、离职)等。通过该模型能清晰地了解组织人员流动的状况,既可为人力资源规划的编制提供素材和指南,也可用于分析组织的人力资源政策的有效性和存在的问题。

人力资源外包 将人力资源管理的一些职能对外承包给专业机构操作。旨在有效地提高效率,并使该职能的运作更加专业化。在组织的人力资源管理实践中,常将非战略性的部分职能用于外包。随着20世纪90年代以来信息技术的发展,人力资源管理领域外包策略的运用日益频繁。

缩减规模 与组织整体发展和调整战略相适应的,削减某一业务的领域或规模,而造成的大量减少组织雇用人员数量的过程。通过缩减规模,专注发展核心竞争优势的业务领域,减少中层经理的层级以提高运作和决策速度,并更快地响应和服务消费者或提高生产效率等,以达到降低人力成本,提高效率,增强竞争力的结果。其负面影响在于,可能会影响作为好雇主的声誉,造成员工对组织的信任感和工作安全感降低,敬业精神下降,心理契约受到挑战等。

主动离职 亦称"跳槽"。员工自愿离开现工作岗位的行为。一旦离职即与组织的雇用关系终止。过多的主动离职行为会对组织的士气产生负面影响,重新招募的成本也会导致组织运作费用的上升,对组织产生不利的影响。

跳槽 即"主动离职"。

被动离职 员工非自愿地离开现工作岗位的行为。一旦离职,即与组织的雇用关系终止。形式有被裁员、解雇等。产生的原因可能是组织发展导致的工作要求改变和岗位消失,也可能是个人因工作绩

效不符合组织要求、缺乏本职工作所需的资格以及个人知识技能的老化导致不再胜任岗位要求等。

人员需求比率分析 一种用于预测人力资源需求的定量分析技术。通过找到某些与人员需求数量相关的变量及其变量之间的比例关系来进行人力资源需求的预测。运用前提是变量之间存在稳定的因果或相关关系。

人员需求趋势分析 一种用于预测人力资源需求的分析技术。通过研究组织对于人力资源需求的历史资料,来预测组织未来一段时期中对于人力资源数量和类型需求的方法。适用于人员需求初步的预测。

人员损耗分析 一种进行人力资源供给分析的方法。对人员流出的分析。分为组织层面和岗位层面。主要受到解雇、工作时间减少、提早退休、死亡、丧失工作能力等的影响。

技能清单 记录组织内部岗位在职者的知识技能、工作经历和经验、背景资料和特殊技能等信息的人力资源信息系统。

人力资源供给的马尔可夫分析法 根据俄罗斯数学家马尔可夫分析模型来预测组织内部人力资源供给的方法。根据历年经验数据所得的组织内部人员流动可能性的比例矩阵,预测在某一预测期间内,某一岗位上工作的人员保留或流失的比例。适用于人员流动比例多年保持相对稳定和每一岗位级别员工人数较多的企业或岗位,当某一岗位级别人数较少时,流动比例的历史数据变得不稳定。该方法使用的局限在于流向某岗位的人数取决于该岗位的空缺数量,而且没有考虑在一个时间段内同一名员工岗位转换两次以上的情况。不适用于高层人员的需求预测。

流动可能性比例矩阵 描述组织内部一系列岗位在职者在未来预测的年份(通常为1年)里的工作流动,即流向组织内部其他岗位或离开公司的比例。人力资源供给的马尔可夫分析法运用的重要预测工具。

岗位替代图 为每一岗位制作的、关于该岗位可替补的候选人当前工作绩效、提升潜力以及每位候选人所需接受的培训等信息的图表。利用该方法可对每个岗位可能的候选人进行跟踪,以便及时有效地为岗位挑选人员。常用于高层管理岗位和重要技术岗位的人员供给分析。

人力资源信息系统 英语缩写 HRIS (Human Resource Information System)。运用信息技术收集、记录、储存、分析和提取组织人力资源信息,对人力资源进行管理和开发的系统。用以保证人力资源开发与管理工作的科学化和高效率。基本的有员工信息数据库、技能清单等人力资源报表。集成化的 HRIS 可以进行人力资源管理的各个功能块的管理,如招聘管理、培训管理、福利管理、岗位管理、能力评估等。

HRIS 即"人力资源信息系统"。

人力资源配置

核心员工 在组织经营中承担具有战略意义的重要工作的员工。是组织核心竞争优势的基础。

应急人员 针对组织业务高峰期或填补临时性空缺岗位所需的临时雇用的员工。

招募 吸引足够的符合条件的应征者并鼓励他们申请组织现有的或预期的空缺职位的过程。组织应致力于使应征者得到工作要求和职位机遇的全面信息。招募政策应与组织自身的价值观、战略、支付报酬的能力,以及对新加盟者的吸引力和外部劳动力市场的状况等因素相配合。根据组织人员的可利用性、组织的人力资源政策和工作的要求的情况决定该

职级工作由组织内部人员承担还是外包。

内部招募 通过组织内部员工晋升或调动来弥补出现的职位空缺的过程。多运用于层次较高职位的空缺。优点在于，可以作为对员工过去工作成绩的回报，并鼓舞他们继续努力，同时也给了其他员工通过努力工作升级的希望，起到激励组织士气的作用；可避免解雇不胜任现职工作的员工，体现公司的人性关怀和对有历史贡献的员工的保护。局限在于，当一些工作需要特别的培训和工作经验时，组织内部可能因为整体技能和经验缺乏而无法满足岗位要求；过分依赖内部资源可能会引发观念和态度的“近亲繁殖”及“员工复制”等风险。

工作布告 内部招募的一种方法。在组织内部将空缺职位向所有员工公布，并且列举该岗位工作的特性，如资格要求、汇报关系、工作时间表、薪酬等，所有员工都有资格申请该空缺职位，达到从内部员工招募合格的候选人的目的。能够有效地激励员工，提高员工的归属感和忠诚感。

外部招募 到组织外部寻找符合岗位要求的合适人选的过程。往往出现在组织没有足够符合要求的内部候选人来满足出现的职位空缺，或出现对任职资格有特殊要求的岗位，或寻求给组织带来新技术和新思想的时候。招募渠道主要包括广告、职业介绍机构、猎头公司、现职员工推荐、就职者登记、校园招募、网上招募等。

招募渠道 组织进行招募活动可选择的途径。包括招募广告、校园招募、猎头公司、现职员工推荐、网上招募等方式。一般根据招募岗位特性、人才供求状况、招募成本等因素决定选用哪种具体渠道。

招聘广告 外部招募渠道的一种。通过在报纸、杂志、广播、电视等媒体公开刊登制作的组织招聘信息，吸引求职者申请该空缺岗位的手段。

猎头公司 “高级管理人员代理招募机构”的俗称。外部招募渠道的一种。为组织搜寻高层管理人才和关键技术岗位人才的招募服务的组织。由招募组织支付搜寻和推荐候选人所需的相应的佣金。优点是能够提供专业性、针对性的服务、保密性高，节约时间；缺点是可能存在最终是说服组织雇用某一候选人，而不是为组织找到一个适合所寻找岗位的人的倾向。

高级管理人员代理招募机构 即“猎头公司”。

校园招募 外部招募渠道的一种。从大学或大专类院校的应届毕业生中招募符合所需岗位要求的候选人的方式。是组织获得未来储备人才的重要途径。

在线招募 亦称“网上招募”。组织运用网络技术，或通过建立招募网站，或在专业或非专业网站上制作张贴招募广告，吸引求职者，搜集目标候选人资料以进行招募工作的途径。具有信息及时性、吸引的应征者数量巨大和来源多样化等特点，缺点是缺乏人际沟通、候选人数量过多导致筛选成本增加、信息保密不够导致其他组织对人才的争夺等。花费过多时间去寻找候选人，而用于与候选人交流的时间太少，是针对该招募方式最多的批评。

网上招募 即“在线招募”。

雇员举荐 亦称“现职员工推荐”。组织鼓励现有员工向组织推荐新的工作候选人的方法。有些组织会对有效推荐候选人的员工给予一定的奖励。在获得高质量员工、新员工的适应速度和员工－组织匹配等指标方面是各种外部招募渠道中最优的之一。

员工租赁 组织由于生产、业务或活动的高峰期或填补休假员工的临时性空缺岗位所需，向另一组织借用临时性员工的方式。

候选人产出金字塔 要吸引多少递交申请表的候选人才能保证招募到符合要

求的新员工的经验数据的图示。这种金字塔形状的图形显示出,为雇用一定数量的新员工,组织必须通过招募活动网罗多少求职者。一个典型的候选人产出金字塔如图所示。

候选人产出金字塔

选拔 运用一系列科学的甄选方法,在一组候选人员中筛选出适合组织特定工作岗位的人选的过程。主要目的是寻找候选人的能力与其他相关特征是否与本组织及应聘工作岗位所需特征相符合,一般要经过的程序有审阅履历和申请表、测验、面谈及情境模拟、咨询及背景资料等。

传记资料 运用表格等评估工具对应聘者提交的个人详细资料进行加工和逐项评分的过程。只有总分在及格线上的人员才有可能进入下一轮。是组织在选拔过程中的第一个环节,可以节约招聘单位和应聘者的时间,也可以筛掉明显不合格的候选者,以减少后续测评过程主观和偏差可能带来的风险。

知识测验 为测量应征者对申请岗位或工作的相关知识掌握程度而设计的测验。选拔测验的一种。

技能测验 对从事岗位工作所必须具备的操作技能或管理技能等的测验。选拔测验的一种。

心理能力测验 对有关人员进行的包括智力、能力倾向(分为一般能力倾向和特殊能力倾向)、情商(表现为个人内部管理能力和人际交往能力)、人格(包括性格、气质、工作动机等)等方面的测验。选拔测验的一种。一般采用纸笔测验、投射法或仪器测验法等形式进行。常用于对管理人员和特殊岗位从业人员的测试。

能力倾向测验 用以确定应征者是否具有申请岗位或工作所需的能力或潜力的测验。心理能力测验的一种。包括语言理解和运用能力、数理能力、逻辑推理能力、知觉速度、人际协调能力、影响力、判断力和决策力等方面。分为一般能力倾向测验和特殊能力倾向测验两类。

职业兴趣测量 基于一个人职业成功不仅受到能力的制约,而且与其兴趣和爱好又有密切关系的理论基础而设计的测验。心理能力测验的一种。运用职业兴趣测量表格进行测试,如美国的"库得职业兴趣量表"(Kuder Preference Record, KPR)、"斯特朗职业兴趣表格"(Strong Vocational Interest Blank)。最常用的是美国心理学家霍兰德(John L. Holland, 1919—2008)设计的《职业偏好量表》和《自我职业选择量表》。

工作动机测验 对应征者进行的包括诚实度、安全意识、药物及质量倾向等方面的测验。心理能力测验的一种。多用于对中层以下员工的选拔。

诚实度测试 用以确定应征者是否存在偷窃倾向及其他负面影响工作的可能性(包括物品损坏、浪费等)的心理测验。工作动机测验的一种。如纸笔诚实性测验,内容包括人们对他人的偷窃行为的容忍性、视偷窃为合理行为、认可与偷窃有关的活动等方面的状态。

安全意识测验 用以确定应征者的安全意识程度及稳定性的心理测验。工作动机测验的一种。有三种诊断性尺度,包括安全控制尺度、危险避免尺度及压力承受尺度,以及一种补充性尺度,即驾驶态度尺度。

药物测试 用以确定应征者是否滥用药物或服用非法药物的心理测验。工作动机测验的一种。普遍采用的是采样法。在有充分理由认为某员工已经在使用药物时,也可对该员工进行测试。因涉及个人隐私问题,公司若草率地或以一种非必要或不合理的方式传播药物测验信息,公司将受到毁誉起诉。在以此测试结果为由解雇在职员工时,公司必须向员工阐明解雇原因。

品质倾向测验 亦称"质量导向测验"。用以确定应征者对品质的本能意识的心理测验。工作动机测验的一种。内容包括评判应征者是否已经掌握品质控制的程序、工作认真而不希望出错以及致力于不断改善工作等心理情况。

质量导向测验 即"品质倾向测验"。

面试 通过面对面地交流,考察应聘者的表达能力、判断能力、分析能力和其他综合能力,直观地了解应聘者的各种素质和潜能的方法。一般作为选拔的最后一关。其有效性取决于是否具有结构化和标准化的特点,以及主试者本身的专业能力。主要包括非结构化面试、行为面试和案例面试。是员工选拔最常用的方法,也是争议最多的一种选拔方法。

非结构化面试 亦称"随机面试"。所问问题不需遵循事先安排好的规则和框架,主试者可以任意地与应征者讨论各种话题,或根据不同被试者提出不同问题的面试。优点是过程自然,主试者可以由此全面了解被试者情况,被试者也感觉更随意和放松,更易敞开心扉。缺点是由于结构化和标准化低,被试者之间可比性不强,影响面试的信度和效度。

随机面试 即"非结构化面试"。

半结构化面试 介于非结构化面试和结构化面试之间的一种面试。包括两种方式:一种是主试者提前准备重要问题,但不要求按照固定次序提问,且可讨论在面试过程中出现需进一步调查的问题;另一种是主试者依据事先规划的一系列问题来对被试者提问,根据不同的工作类型设计不同的问题表格。

结构化面试 在工作分析的基础上精心设计与工作有关的问题和各种可能的答案,并根据被试者回答的速度和内容对其作出等级评价的面试。一种比较规范的面试形式。有效性和可靠性较高,但不能进行设定问题外的提问,局限了面试的深度,而且问题均为事先安排好的,整个过程显得不自然,且提问可能显得唐突。

行为面试 结构化面试的一种。基本假设是一个人过去的行为能够预测未来的行为,因而就主试者设定的能力指标开发问题向被试者提问,通过被试者叙述能够显示自己能力的完整的行为事例以了解其能力的面试。亦称"寻找 BAR 法"。BAR 是指主试者需要了解的被试者所叙述行为事例的内容,包括三方面:(1)背景(Background,应试者所举的行为事例发生的背景);(2)行动(Action,在事件发生时,应试者本人采取了哪些行动);(3)结果(Result,事件最后的结果如何)。在各种面试方法中,是效度较高的一种,广泛用于组织的人员招募和选拔中。

寻找 BAR 法 见"行为面试"。

假行为事件 在行为面试中出现的一种应征者提供虚假信息的情况。主要表现为应征者在没有发生相应行为的情况下,为表现自身的能力而发表主观的自我意见、理论性或不切实际的空谈,或者对提出的问题含糊回应。在此类情况发生时,主试者可采用跟进问题、举出具体实例等对策,辨别假行为事件,了解应征者的真实能力和技能。

情景面试 结构化面试的一种。包含一系列与申请职位或工作关联的场景问题,这些问题有预先确定的明确答案,主试者对所有被试者询问同样的问题,被试者同样可以问与工作关联的问题。问题可接受的答案事先由一组专家或主试者

共同确定。这种面试方法信度较高。

情景模拟 对真实的工作情境进行模拟,要求被试者在模拟的环境中处理申请的岗位或工作可能出现的各种问题。适用于确认面试中难以表达的能力、对关键资料的补充、缺乏工作经验的应征者和转职的应征者等情况。主要包括文件框、无领导小组讨论、角色扮演、工作取样测试、即席发言等形式。

文件框 一种情景模拟的测评形式。在被试者面前设置一个包含其未来工作可能遇到的各种文件的文件框,要求其在限定的时间内(通常是2~3小时)处理完毕。在此过程中评估被试者如何判断这些文件的轻重缓急,以及如何有效地组织和处理这些材料,借以判断被试者对于申请岗位的胜任力。

无领导小组讨论 一种情景模拟的测评形式。设计一个需要通过一群个体的相互交流和合作来共同解决一个问题的场景。常常是6个人组成一个小组,不指定负责人,小组成员的角色可以确定(在解决竞争性的问题时常用)或不确定,通过半小时直至2小时的小组互动,评估者观察成员的表现并依据需要测评的特性打分。常被用来测试个人的特性,即组织能力、洞察力、倾听、说服力、感染力、团队意识、成熟度等。

角色扮演 一种情景模拟的测评形式。在一个真实的管理场景中,让被试者扮演其中人物来解决问题的一种方式。具有生动、直观、成本低的优点。

工作取样测试 一种情景模拟的测评形式。按照申请工作或岗位中的真实场景设置测验,观察被试者的表现,以判断其是否胜任未来的工作岗位。

即席发言 一种情景模拟的测评形式。要求被试者根据设定的主题进行很短时间的准备后,做口头发言,观察并判断其表现。常用来测试被试者的沟通和说服能力。

评价中心 通过一系列组织好的多种测评技术相结合的评价步骤,由多个测评专家对候选人的工作潜能进行全面评价的工具。常用的评价步骤有纸笔测验、情境模拟、结构化面谈等,以测量候选人的领导、沟通、计划与组织、压力承受、主动性等诸多方面的潜能。具有较高的效度,预测工作潜能比测量工作绩效更有效。可运用于多个人力资源管理领域,如招募、选拔测试、配置、培训和发展、绩效评价、提升和调职等。最早由美国军方于20世纪40年代使用,二战后被引入企业环境中运用,最早的是50年代由美国AT&T公司用于评价员工管理潜能。到80年代,已有超过2 000家的组织运用以选拔和提升管理人员。现今已成为众多组织选拔和培训高级管理人员的有效工具。

背景调查 亦称"证明材料核查"。通过与应征者从前的上司、最近有机会观察其的人士、曾受教育机构、推荐人等对象的咨询,核查候选人背景资料和证明材料等的真实性和有效性。具有补充选拔过程中不足的资料和有助于证实或取得关于候选人资料的功能。是一种能直接证实候选人事实信息的有效方法。

人力资源开发

人力资源开发 任何旨在使员工掌握组织未来发展所需要的知识、技能或行为的努力。开发途径有培训、对员工职业生涯的管理、致力于绩效改善的绩效管理等方法。

培训 任何旨在改变员工与工作相关的知识、技能、态度或行为的活动。是对新员工或在职员工传授完成本职工作所必需具备的基本技能的过程。程序一般分为需求分析阶段、实施阶段和效果评价阶段。目的是使员工胜任工作并获得好的工作绩效,建立和增加员工的承诺,同

时使员工能够更好地发挥潜能。

入职培训 新员工进入组织伊始接受的培训。内容包括对组织的使命、历史、价值观、规章制度等的了解和对即将从事工作的了解。一般持续1天到3个月不等。目的是让新员工对组织有全面的了解,更快地同化到组织中来。

培训需求分析 对哪些员工需要培训和应接受什么内容的培训进行的分析。开展培训活动的第一步。具体分为三个层次:(1)组织层次分析;(2)任务层次分析;(3)个人绩效层次分析。

组织分析 从组织整体出发确定组织对培训的需求。用于分析的影响培训的主要因素有组织的长短期目标、组织战略、组织文化、组织氛围和组织结构等。用于分析的主要约束条件是组织的资源分配,如经理人员的态度、组织可负担的培训费用、培训人员的时间保证等。

任务分析 通过对组织内各种工作内容和职责的研究,确定为使某一工作达到规定的绩效水平和生产能力标准所需的知识、技能和态度。利用岗位描述和岗位说明书的内容制作成任务分析记录表进行分析。常用的一个基准为岗位胜任力模型。适用于评估新员工的培训需求,尤其适用于所雇用的无经验的员工。

个人绩效分析 通过检验员工当前工作绩效与组织要求的工作绩效之间的差距,对个人工作绩效低下的原因以及是否可通过培训或其他方式来纠正改善差距进行的分析。培训内容应由接受培训员工现有技能、知识与组织期望的差距确定。适用于分析岗位在职员工的培训需求。

在职培训 培训部门有计划地对在职人员进行的以更新知识、提高工作能力为目的的定期培训。主要表现为师带徒培训、指导、实习等形式。优点为培训费用低、容易控制、无转化和适应的问题。但可能存在无具体计划、学习环境不够正式等问题,可通过提供受训者工作手册、培训师了解受训者学习规律以及制定正规学习或培训计划和执行的方式对此类培训的有效性进行改进。

学徒式培训 由一位有经验的行政首长或员工在工作岗位上对资历尚浅的员工或新员工进行培训的方法。受训者一般通过观察有经验员工的工作过程,进行实际操作练习,从而来掌握该项工作技能。在职培训的一种形式。

离岗培训 安排员工以脱产的方式为掌握某种技能专门进行的系统培训。主要包括讲授、行为示范培训、角色扮演、头脑风暴法、案例研究、商业游戏、模拟、虚拟现实等形式。

讲授法 通过直接讲授的方法向员工传授知识的培训方式。培训方式的一种,具有迅速、便捷、互动性的优点。

案例培训 为参与培训的员工提供有关一些组织和工作问题的书面描述,要求员工通过对案例的分析、讨论诊断问题所在,并提出研究结果和解决问题的方案的一种培训方式。旨在通过训练有素的主持人的引导,让受训员工真实地体验确定和分析复杂问题的过程。

行为模仿 向受训员工示范做某件事的正确方式,然后要求每个受训员工在模拟环境中进行模仿练习,最后由其主管根据他们的实际表现提供反馈的培训方式。

互动式视频培训 利用电影、闭路电视、录音带或录影带等视频技术向员工传授知识的培训方式。适用于展示特定技术操作或大规模员工参加的培训等情况。

培训效果评估 在受训者完成培训任务后,对培训计划是否完成或达到效果进行评价、衡量。内容包括对培训设计、培训内容以及培训效果的评价。通常采用对受训者反应、学习、行为、结果四类基本培训成果或效益的衡量来测定。

培训项目评估四层次模型 运用反应、学习、行为和结果四个层次的指标在培训

前后的对比，考察员工接受培训后的效果。由美国的科克派曲克（Donald L. Kirkpatrick）提出，并在世界范围内得到广泛的认可。

职业道路 组织内某一职业领域的职位晋升路径。分为纵向和横向两种职业道路。

纵向职业通道 对员工在管理（技术）等级上进行上下层级变动次序的设计。这些变动将影响到员工的工作动力和工作绩效。每变动一个层级，均有具体的依据和规定要求。晋升是这一类职业道路中最典型的发展途径。

横向职业通道 对员工在管理（技术）等级上进行平行变动的设计。分为初级层次和中级层次。初级层次横向通道给员工提供“试错”机会，以寻找确定个人职业锚，最常用的发展途径是轮岗和转岗；中级层次横向通道则主要提供员工全面发展的机会，同时可缓和高级岗位数量有限的晋升压力，最常用的方法是组织内技术序列和管理序列的岗位等级设计。

职业计划 通过仔细计划的过程，个人能逐渐认识到自己的知识、技能、兴趣和动机等特征，从而获得相关机会和选择的信息，确定个人职业目标并建立行动计划以实现目标。

职业发展 致力于个人职业道路的探索、建立、取得成功和成就的终身的职业活动。

职业周期理论 描述一个人职业演变的阶段的理论。个人职业处于不同阶段将会对其知识水平以及对于各种职业的偏好程度产生不同的影响。有影响的理论有美国埃里克森（Erikson）1973 年提出的职业生涯四阶段理论、舒伯（Donald E. Super）1957 年提出的职业周期理论和利文森（Daniel Levinson）与同事 1986 年提出的职业阶段划分。舒伯与同事于 1984 年开发的“成人职业关注量表”（Adult Career Concerns Inventory，ACCI）可以用来测量个人所处的职业阶段。

职业锚理论 关于职业的自我观的理论。即研究人们从职业生涯中最想得到什么回报。职业倾向理论的一种。美国管理学家塞因（Edgar Schein，1928— ）于 20 世纪 90 年代提出。他归类了八种职业锚，分别是自主/独立型、安全型、技术专业型、管理能力型、创业型、服务型、追求完全挑战型、追求生活方式型。个人在职业生涯进程中，不断地认识到自己的能力、潜能、需要、动机、态度和价值观所在，从而发展出清晰的职业锚，能指导、限制和整合一个人的职业生涯。对个人职业选择和发展、个人职业幸福感有重要作用。

人格—职业生涯匹配理论 认为职业类型与人格类型是否匹配会影响个人获得成功和满意感的机会大小的理论。职业倾向理论的一种。由美国心理学家霍兰德（John L. Holland，1919—2008）提出，认为个人的人格特征（包括价值观、动机或需要）是职业选择的重要决定因素。通过职业倾向性测验，确定 6 种人格类型，同时对应于 6 种职业导向，即决定个人职业选择的 6 种基本“人格类型”，包括现实型、调查型、社会型、传统型、组织家型和艺术型。大多数人均具有不止一种导向，这些导向越相似或协调，一个人作出职业选择时面临的内心冲突越小，决策越容易，这些类型相互之间具有大小不等的相关性。

职业管理 组织提供的、用于帮助从事某种职业的员工进行职业生涯发展的活动。组织激励员工的有效方法之一。

接班人计划 亦称“管理继任计划”。组织规划的、为各级管理层配备后备人员的活动。针对组织未来对于管理岗位的人员需求，通过对于预测、选拔和培训等活动的精心计划，为组织培养未来的管理人员。

管理继任计划 即“接班人计划”。

管理发展计划 根据满足一个组织管理人员开发需求的目的，制定的整个组织层面的管理人员开发计划和适应个别需求的个体层面的管理人员开发计划。旨在保证组织需要时能得到经过适当培训和开发的管理人员。步骤包括：分析组织结构以确定未来对于管理人员的需求；盘点管理人才现状；制作管理人员配置图，以明示各个岗位可能的候选人及对其的培训和开发需求。

职业高原 由于组织或个人的原因，在职业阶梯上向上移动发展的可能性变得很小的情况。巴德维克（J. Bardwick）1986年提出职业高原一般包括三种类型：(1)结构型，由外部原因造成，如组织因素；(2)内容型，由个人原因造成，如技能或素质缺乏；(3)生活型，由个人原因造成，如个人压力过大导致焦崩状态。在组织"扁平化"趋势越来越普遍的情况下，职业高原现象变得越来越多，会挫伤员工的工作热情和士气，对组织的人力资源管理产生了挑战。

玻璃天花板 特指某类人进入组织高级管理层所遇到的明显障碍。在美国，最主要的障碍是性别和种族，如妇女和黑人在组织中的职业发展会受到约束，即使他们有出色的业绩，也很难晋升到高级职位上。在中国的跨国公司中，本土员工在职业生涯发展过程中也存在这一问题。

"快车道"晋升 组织设置的对于杰出员工超越组织正常职业通道的一种晋升方式。能有效地激励和留住出色的年轻员工。

工作磨练 通过提升、工作扩大化、工作轮换或转岗、基层锻炼等方式，给年轻员工提供熟悉各种岗位、进行锻炼的机会。

顾问 组织中有着丰富知识和经验的，并且愿意帮助年轻员工规划职业及其进步的个体。他并不一定是与员工有着工作关系的人。表现为两种类型的行为角色：一是提供帮助职业进步的指导、支持发展、提供挑战性的机会；二是涉及个人、友谊、咨询、接纳和角色模型等心理性的支持。发展顾问关系往往经过四个阶段：导入、培育、分离和重新定义。顾问关系可以只存在于现实工作职责，也可表现为双方密切的友谊。是组织对员工职业管理的有效实践之一。

终身雇佣制 一个人在接受完学校教育开始工作时，一旦进入一个组织，将在这家组织一直工作到退休为止，而组织不能以非正当理由将其解聘的制度。最早是日本企业倡导的一种管理实践，与其相对应的管理实践包括对年轻员工实行全面的职业管理和教育培训。对留住员工，保持员工对于组织的忠诚度、承诺度等有积极作用。和年功序列工资制度、组织工会制度并称为日本经营的"三大法宝"。松下公司是日本企业界公认的"终身雇佣制鼻祖"。但随着技术革命和市场的瞬息万变，这一制度受到越来越多的考验和挑战。21世纪初期，松下公司率先突破这一延续多年的管理实践。

年功序列制 建立在为组织的工作时间和个人资历、而不是绩效或其他特征基础上的员工基本报酬制度和晋升制度，对鼓励员工留在组织，保持忠诚度有积极作用。和终身雇佣制、组织工会制度并称为日本经营的"三大法宝"。但不利于组织吸引具有市场竞争力的新来员工。随着技术革命和市场的瞬息万变，这一制度受到越来越多的考验和挑战。

绩效管理

绩效指标 用以确定对象（个人、业务单元、部门或组织）业绩好坏的因素。绩效评估工作的关键要素。以行为指标和结果指标体现。行为指标是指员工在工作岗位上的行为表现；结果指标是指通过

员工的工作所带来的工作和组织的某些变化。

关键绩效指标 从对象(个人、业务单元、部门或组织)的关键成果领域中提取出来的主要工作目标。代表了工作的重点和花费时间最多的工作内容,是用以衡量绩效的重要指标。

平衡记分卡 一个战略绩效管理的工具。针对企业传统的只重视财务业绩的局限性,通过财务目标、市场和客户目标、流程管理目标和员工发展目标四方面的全面的目标体系设计,并将具体指标层层分解直至岗位或个人。以此目标体系维护各方利益,从而达到结果和过程指标平衡、短期和长期指标平衡。最早由美国战略学者卡普兰(Robert S. Kaplan)和诺顿(David P. Norton)于1992年系统地阐述。四个维度存在着紧密的因果关系,层层递进,以最终实现组织的愿景和战略。

SMART原则 绩效标准确定的原则。对于每个绩效指标要确定的标准需遵循具体的(Specific)、可衡量的(Measurable)、可达到的(Attainable)、结果导向的(Result-oriented)、有时限的(Time-based)的原则,以具有可操作性和激励性,使得绩效考核更具有有效性。由这几个原则的首字母合在一起而得名。

360度评价 被评估者接受来自各方面,包括自己、上司、下属、顾客、同事等多方面的评估,最终的绩效结果是对这些不同来源的评价结果进行加权得到。优点是将自我评价与他人评价的结果进行比较,有利于被评价者更好地认识自我;评价匿名进行,可以获得评价者的真实想法。缺点为评价过程的时间和费用较多;当需要对员工进行比较时不太有用;各评价者之间的评价参照标准可能存在不一致性,而对同一个对象的绩效评价结果可能存在差异。

主观测量 评价人对被评价者的绩效进行主观判断,而给予相应结果的方法。绩效评价的主要方法之一。常用的方法有比较程序和绝对指标。比较程序包括排序法、两两比较法、等级分配法;绝对指标的确定方法包括量表评定法、关键事件法、行为评定量表、行为观察量表、加权评定法等。

客观测量 运用客观数据和资料对被评价者绩效进行计算,而给予相应结果的方法。常用的指标包括产出、个人资料(如出勤率、事故次数等)、绩效测验、业务单元的绩效测量等。

等级分配法 主观测量中运用比较程序的方法之一。按事先拟订的评估项目、等级标准及其分配比例,把员工的绩效划分到相应的等级中去。常适用于员工人数相对较多的情况。

量表评定法 主观测量中运用绝对标准的方法之一。事先拟定好针对每一位员工或岗位的一系列评价要素,再根据员工在这些要素上的表现确定相应等级,并将所有要素等级加总得到最终工作绩效评估结果。操作简单易行,是运用最普遍的绩效评价技术之一。

行为观察量表 主观测量中运用绝对标准的方法之一。评价者根据与工作相关的关键性行为绩效实例,按照一定的评价标准对下属的工作绩效进行评价;并且列举制定帮助下属达到并超过标准工作绩效的绩效改善计划。主要目的在于帮助以行为表现为主的工作的绩效改善。

行为评定量表 主观测量中运用绝对标准的方法之一。针对每一特定岗位设计的量表,一般包括5~10个等级,每一个等级代表了此项工作的一个重要表现,即关键事件。在行为等级中得分越高,则表示员工表现越优秀。其目的在于将优良绩效或劣等绩效的叙述加以等级性量化,从而达到更有效和更公平的评价效果。

评估面谈 在组织绩效评估结束后,员工和其上司之间的一次正式面谈。内容

包括对工作绩效评价结果的认同、对未来工作计划和职业发展所需资源的交流和支持。是绩效管理的环节之一。依据谈话内容的侧重点不同,分为告知性面谈、交流性面谈和问题解决型面谈。

宽厚性错误 在确定评定等级时,评估人员偏向于作出偏高评价,选择较高等级的现象。可以采用等级评价法或强制等级分配法避免此种错误的发生。

严厉性错误 在确定评定等级时,评估人员偏向于作出偏低评价,选择较低等级的现象。可以采用等级评价法或强制等级分配法避免此种错误的发生。

趋中性错误 在确定评定等级时,评估人员避开较高和较低等级,而趋向于选择中间等级的现象。这种过于集中的评价结果导致评价效度降低,影响组织作出晋升、工资调整等决策的准确性。可以采用等级评价法避免此种错误的发生。

薪酬管理

薪酬管理 组织对全体员工的基本报酬和激励性薪酬的结构、等级标准和发放方式等的政策制定和具体实施。一方面是对员工付出劳动和作出贡献的回报,另一方面起到激励员工的目的。

报酬系统 给予员工的所有直接或间接的、以金钱或非金钱形式表现的、来自于雇主的报酬的组织整套系统。由薪酬和非薪酬组成。其中薪酬包括基本工资、激励性薪酬(即期激励和长期激励)和福利;非薪酬包括成长机会、环境(物理环境和心理环境)和荣誉等精神激励。报酬系统的确定应遵循内部公平性、外部竞争力、与组织文化和管理哲学一致、满足员工个人偏好的要求。组织往往需要在内部一致性和外部竞争力两者之间作出取舍衡量。也受所在行业、组织财务状况、组织发展周期阶段等因素的影响。

薪酬 员工因雇用而获得的各种形式的货币支付。由两部分组成:(1)以工资、薪水、佣金和红利、股票和期权等形式支付的直接货币报酬;(2)以各种间接货币形式支付的福利。

激励合约 通过设置完备的报酬激励机制使高级管理人员的自身利益与组织发展的目标结合起来的一种激励制度安排。基于代理理论之企业股东和管理者存在利益冲突的假设而设计,被认为是一种代理成本。

薪酬政策 组织制定的、为薪酬决定与支付的重要环节提供基本指导方针的政策。对各级各类员工的工资和福利水平、等级、发放方式产生影响,同时也对工资增长基准、提升与降级政策、加班工资政策等产生作用。通常由董事会委派的人力资源或薪酬政策委员会制订确认,由人力资源部门负责具体的实施。

计件工资 按照员工在单位时间内所生产或加工的产品数量来确定报酬的工资制度。如每小时多少件或每天多少件。具有便于计算,易于为员工所理解,计量原则公平,报酬直接同业绩挂钩而具有很好的激励效果的优点。主要缺陷在于产量标准难确定,工资率确定调整繁琐等。适用于简单或程序化、有着直接可计量劳动成果的工作岗位的员工报酬。

计件率 根据单位产品的标准时耗或单位时间的标准产量确定的单位成果应付的工资。

计时工资 按照员工工作时间确定报酬的工资制度。一般在产品单位难以测量或分辨,员工无法控制产品质量和无法控制经常发生的工作延误等情况下多采用此工资制度。适用于职能部门工作的员工的报酬。

技能工资 根据员工在工作中能够使用技能或知识的广度、深度和类型来确定报酬的工资制度。

薪酬调查 旨在描述和确定当前劳动

力市场各个工作岗位的通行工资水平和浮动范围的调查。一项良好可靠的调查能够准确描述特定工作岗位的劳动力市场价格的水平，为组织根据自身战略需要，确定相应岗位的工资水平提供依据。包括书面问卷调查和电话调查。

类比工作 一种作为组织确定工资尺度基础的工作类型，其他类型工作的工资则是根据与该类基准工作进行比较的相对价值高低来确定。具有工作内容众所周知、众多员工从事、代表全部岗位范围的特点。被劳动力市场广泛接受作为工资水平确定的基准。

工资等级 通过岗位评估确定每个岗位的相对价值。由难度、复杂程度或重要性大致相同的几个岗位组成同一等级。

工资幅度 在一个工资等级中最高与最低工资率间的差距。反映同类岗位的不同员工的资历、背景、绩效差异和其他差别。组织通过各职级间工资率系列的相互交错，以激励和保留没得到岗位晋升的员工。

岗位评估技术 系统地比较各岗位的相对价值，并确定岗位序列的方法。目的在于判断一个岗位的相对价值，并最终确定该岗位的工资或薪酬等级。主要方法包括岗位排序法、岗位分类法、点排列法、海氏法等。

岗位排序法 依据工作复杂程度等总体指标对每个岗位的相对价值予以排序的工作评价方法。岗位评估技术的一种。其程序是：获取岗位信息，选择等级参照物并对岗位分等，选择报酬因素，对岗位进行排序，综合排序结构。具有简单、易操作的优点，缺点是对标准确定存在主观性的估计。常适用于规模较小的组织。

岗位分类法 依据岗位相似及复杂度相似程度分为“类”和“级”的工作评价方法。岗位评估技术的一种。其程序是：先选择薪资因素，然后制定与其数量或基准有关的类或级说明书。具有易确定工资水平的优点，缺点是难以编写分类或分级说明书，使用时主观判断较多等。

薪资因素 一组由组织依据各岗位的工作职责和工作资格要求，确定的岗位内容和影响绩效水平的维度或因素。是岗位价值评估的基础和依据的标准，据此确定各岗位的相对价值和报酬水平。选用何种因素取决于工作本身和工作评估的方法，但是一个组织的所有工作应采用相同的薪资因素进行评估，以确保组织内部的可比性和公平性。

点排列法 先确定一系列薪资因素，再确定某一工作在每一薪资因素上应具备的条件和等级的工作评价方法。一种量化分析的岗位评估技术，也是使用最广泛的岗位评估技术。其程序是：选择薪资因素以决定对工作内容的定义和工资高低的系数；建立因变量表；导出因素权重；比较工作的相对价值；最终得到每个岗位的总点值，据此可对组织内部的所有岗位进行比较和排序。

海氏法 通过综合评估某一岗位在薪资因素各要素上的需求水平，确定岗位价值的方法。岗位评估技术的一种。由美国合益集团(Hay Group)设计并因该公司的名称而得名。提出的薪资因素包括三方面：(1)职能水平，包括知识、技术与方法，管理诀窍，人际关系技巧；(2)解决问题能力，包括思维环境和思维难度；(3)职务责任，包括行动的自由度、对结果形成所起的影响作用等。这一方法过于重视个人努力和责任的影响程度，对于工作环境和个人能力的因素考虑较少。

绩效工资 依据员工个人绩效而增发的奖励性工资。包括每年根据绩效一次性发放的加薪总额，或者把绩效工资同个人和组织绩效相挂钩两种方法。其具有放慢应付薪金额的增长速度，控制福利成本，关注获利能力和提高生产效率等组织目标的优点，具有显著的激励作用。

激励性薪酬 组织根据员工的工作绩

效,付给员工基本工资以外的起到激励作用的报酬。分为个人层面和组织层面。前者包括红包、佣金、计件率、绩效工资等;后者包括利润分享、收益分享、员工股权计划等。

即期激励 组织为奖励或激励即期绩效而采取的一种报酬方式。主要形式为年度奖金或佣金,金额根据绩效的差异而确定和调整。

年度奖金 组织在财务年度末为奖励该年度的出色绩效,而发放给中高层管理人员及相关人员的奖金。即期激励的一种形式。金额与各岗位人员的个人绩效挂钩,并取决于组织总体的奖金额度。

佣金 根据销售额的一定比例给予销售人员的报酬。即期激励的一种形式。仅根据业绩确定报酬。优点为报酬明确与绩效挂钩,吸引高绩效的销售人员;减少销售投资;易于理解和计算。缺点是使销售人员只注重扩大销售额,而忽视培养长期顾客,不愿推销难以出售商品。

长期激励 组织为提高长期绩效而采取的一种报酬方式。通常用于高层管理人员和组织的核心员工。目的在于为组织的长期发展和繁荣,通过报酬为目标对象提供积累财富的机会,鼓励其在决策时更注重组织的长期发展目标,与组织共同奋斗。形式主要包括股票期权、限制性股票、股票增值计划、绩效分享计划等。

绩效分享计划 员工(主要是高层管理人员)的报酬与组织绩效相联系的激励计划。长期激励的一种形式。当组织绩效高出计划的绩效标准时,员工以一定比例的金额共享超额绩效的收益。

收益分享计划 一种促使组织内部的全体员工共同努力,通过节约成本、改进质量或提高生产率等途径达成更高的组织目标,然后员工和组织之间共同分享所得收益的激励计划。常以现金奖励的方式分配。员工的参与程度是决定该计划能否成功的关键因素。

成本节约计划 一种促使员工共同努力以降低成本为目标完成生产目标,然后共同分享因降低成本节约所得的收益的激励计划。对组织成本控制、降低能耗具有积极的促进作用。

限制性股票 组织赠予高层经理人的、转让和出售都受到限制、并在适当条件下可以被收回的股票。长期激励的一种形式。

股票期权 在一定时间内,以特定价格购买一定数量公司股份的权利,在规定的锁定期限后,在资本市场上以市场价兑现。长期激励的一种形式。持有人通过获取市场价与购买价格之间差价的方式获取激励。由于股票价格受组织获利能力和利润增长的影响,因此高层管理人员在一定程度上可以影响这些因素,从而使此方式具有激励作用。

福利 所有作为工资的补充内容发放给员工的待遇。包括健康与生命保险、带薪休假、养老金、教育计划以及折价的组织产品等。

弹性津贴计划 组织认可的以适应员工对不同福利的偏好为目的的个性化津贴计划。使员工在一定制约条件下进行选择,形成自己的福利计划,从而提高员工满意度,但也会增加组织管理费用。

带薪休假 员工每年根据组织具体政策获得一定长度时间的休假。在此休假时间内,组织仍向员工支付工资。福利的一种形式。

补偿退休计划 为鼓励现有员工及早退休而提供的福利计划。组织通过这种方式鼓励员工提早退休,并为这些提前退休的员工提供退休金、现金奖励等福利。

金色降落伞计划 在公司成为兼并或收购目标时,向可能被解聘或离开岗位的高级管理人员提供的补偿计划。一方面用于对公司的高级管理人员的利益保护;另一方面避免高级管理人员设置障碍,阻碍收购兼并的顺利实施。因相对丰厚,且

保证高管人员获得保护，取平安落地的意思而得名。

宽带薪酬 一种革新的薪酬设计方法。将传统的岗位评估技术中运用的狭窄的分级点数的区间变大，从而减少分级的数量。一般在高科技组织中常用，用来避免技术人员因上升通道狭窄而带来的薪酬待遇无法随个人贡献提高的现象。

延期薪酬 采取记账方式向员工分配利润并且只允许员工在退休、离职或死亡时才可得到现金支付的薪酬。长期激励的一种形式。旨在鼓励员工对于组织的忠诚感、承诺感，最大限度地留住员工。

斯坎龙计划 美国斯坎龙(Joseph Scanlon)于1937年建立的一种收益分享计划。其目的是鼓励员工参与到为减少成本提供建议的活动中来。参见“收益分享计划”。

管理职位名称

董事长 亦称“董事会主席”。是股东利益的最高代表。拥有召开董事会、罢免总裁和首席执行官(CEO)的权力，但不掌握行政权力，不参与具体的企业经营活动。

首席执行官 英语缩写CEO(Chief Executive Officer)。亦称“最高行政长官”。一个组织内负责整个组织运作、承担绩效目标的最高负责人。执行董事会制定的战略和决策，负责对整个内部和外部、短期管理和长期发展的重要议题作出决策，或向董事会提供决策建议，如重大投资、融资、兼并、政府关系、高级管理人员任免等。在典型的美国上市公司中，董事会主席通常兼任CEO，而总裁是COO(首席运营官)；在很多欧洲公司中，董事会主席更像是一个接受大股东委托的外部观察者，而总裁担当CEO的角色。

CEO 即“首席执行官”。

首席财务官 英语缩写CFO(Chief Financial Officer)。在新型组织设计中，负责整个组织的财务、融资、风险管理等业务的最高负责人。组织的高级管理人员，并向CEO汇报。

CFO 即“首席财务官”。

首席运营官 英语缩写COO(Chief Operational Officer)。在新型组织设计中，负责整个组织的内部营运事务的最高负责人。组织的高级管理人员，并向CEO汇报。

COO 即“首席运营官”。

首席信息官 英语缩写CIO(Chief Informational Officer)。在新型组织设计中，负责整个组织赖以高效运转的信息系统的建立、运作和维护的最高负责人。组织的高级管理人员，并向CEO汇报。

CIO 即“首席信息官”。

首席技术执行官 英语缩写CTO(Chief Technology Officer)。负责组织内技术运营和研发的最高负责人。向CEO汇报。这个岗位在20世纪80年代的美国开始兴起，一些在研究与发展项目投资巨大的大型公司中常常设置。

CTO 即“首席技术执行官”。

首席知识官 英语缩写CKO(Chief Knowledge Officer)。负责整个组织知识管理的高级管理人员。向CEO汇报。20世纪90年代以后，为适应知识经济带来的环境变化，一些在研究与发展项目投资巨大的大型公司中常常设置。

CKO 即“首席知识官”。

总裁 组织内部的职位名称。根据组织内部不同组织架构的设计而有不同的地位和职责范围。在不设首席执行官(CEO)的企业中，是负责整个组织日常运作和绩效目标的最高负责人。在设置CEO的企业中，是仅次于CEO的第二号负责人。

总经理 组织内部的职位名称。是一个小型公司或大型公司的业务单元、生产

厂的全面业务的负责人。

总监 组织内部的职位名称。是全面负责一个独立的业务功能单元或部门的运作,并对其目标负责的人,如市场总监,销售总监等。

经理 组织内部对其他人的工作负有责任的人。往往负责一个小的独立业务,并管辖一定数量的人员。

直线经理 在正式组织系统中对实现组织目标负有直接责任的具有上下级等级关系的管理系统中的不同关键位置上的管理人员。他们在自己管辖的范围内作出决策、进行行动、贯彻执行,并对执行结果负有责任;其权力来自于职位,是组织赋予的权力,包括决策、执行、指示、指令、命令、指挥、奖惩、任免等。

职能经理 在组织中被授权负责管理对直线部门或其管理人员提供支持、协助和建议的部门或职能,以完成组织基本目标的管理人员。他们本身不参与组织业务的运作。如财务与人力资源管理等部门。

董事 由公司股东会选举产生,具有实际权力和权威的管理公司事务的人员。自然人、法人均可以充任董事。但法人充当公司董事时,应指定一名有行为能力的自然人为代理人。有执行董事、非执行董事、外部董事、内部董事、独立董事等之分。

执行董事 董事的一种。接受董事会的委任担当企业内部的具体岗位职务,既参与董事会决策,同时也在其管理岗位上执行董事会决策。是同时兼任企业高级管理人员的董事,是企业的职员。为英国常用的称谓。

非执行董事 董事的一种。参与董事会的决策,但不在企业内部担任管理职务或参与企业日常经营活动。为英国常用的称谓。

外部董事 董事的一种。不在企业内部担任管理职务和参与组织日常运作的董事会成员。为美国常用的称谓。

内部董事 董事的一种。同时在企业内部担任管理职务和参与企业日常运作的董事会成员。为美国常用的称谓。

车间主任 组织内部负责整个生产或维护车间生产的负责人。组织的中层管理人员。

拿摩温 英语 number one 的音译,意即头头、小头目。我国在 1949 年前常用它称呼工厂里的工头。

信 息 管 理

信息管理 在整个管理过程中，为有效地开发和利用信息资源，提升信息价值，以现代信息技术为手段，收集、存储、处理和传输信息的管理活动的总称。信息管理包括信息资源和信息活动的管理。信息管理的基本对象是信息技术、信息、信息工作者。信息管理的核心问题包括技术的运用、系统的实现、信息流程的重组、信息价值的创造。

信息技术

信息技术 用于管理和处理数字信息而采用的各种软件技术、硬件技术及相关方法的总称。

硬件 相对于软件而言的、构成计算机系统的物理设备或器件。通常包括中央处理器（运算器和控制器的合称）、存储器、输入输出设备、接口线路、接口设备、通信线路、网络互连设备（中继器、路由器、网桥和网关）、电源等。

计算机 “电子计算机”的简称。亦称“电脑”。由电子线路和电子器件及设备组成的自动信息处理装置。最初这种装置主要用来进行数值计算，所以一开始人们给它取名“电子计算机”。计算机一般由输入/输出设备、存储、运算和控制单元组成，包括硬件系统和软件系统：硬件系统由主机（包括主板、中央处理器、内存、硬盘、显卡、声卡、网卡、光驱等）、显示器、键盘、鼠标和外部设备构成；软件系统由操作系统、工具软件和各种应用软件构成。

电子计算机 “计算机”的全称。

电脑 即“计算机”。

个人数字助理 预装了一定的软件和应用程序，被设计用来提供给个人使用的一些特殊功能的一种小巧的计算机或带中央处理器（CPU）的设备。常用的特殊功能如个人功能（日历、笔记、数据库和计算器等）以及通信功能等。更高级的个人数字助理中还提供了多媒体功能。其大部分功能已经被智能手机取代。

主机 一种通常位于计算机中心、为相连的终端或节点提供处理能力的计算机。具有巨大的能力和多种资源，其他计算机可与之相连，以共享各种设施。

终端 计算机系统中或通信网络中的一种功能单元。借助它可以输入或检索数据。

外围设备 亦称“外部设备”。计算机系统中除中央处理器和内存储器之外的其他设备。包括输入设备、输出设备、外存储器和调制解调器等。

输入设备 能够把外部信息输入到计算机的设备。常用的输入设备有键盘、鼠标器、语音手写笔、扫描仪、话筒等。

输出设备 能够把计算机处理过的信息以人们认识的形式表示出来的设备。常用的输出设备有显示器、打印机、绘图仪等。

接口 一般指两个设备之间的连接部件。计算机主机与外围设备之间的接口，通常以接口的连接标准命名，如连接计算机主机的串型接口、USB 接口、PCI 接口、I-LINK（四针 IEEE 1394 接口）、连接声卡的 MIDI 接口、无线接口等。

中央处理器 英语缩写 CPU(Central Processing Unit)。计算机的核心部件。计算机系统中运算器与控制器的合称。主要包括3个基本部分:算术逻辑部件,用于执行基本的算术运算和逻辑运算;寄存器,CPU中有多个寄存器,用来存放操作数、中间结果以及存储运算结果的状态标志等;控制器,具有指挥整个系统次序的功能。

CPU 即"中央处理器"。

存储设备 用于储存数字化信息的计算机装置。这类装置可以是利用电、磁或光学等方式的各种媒体设备,如存储器、硬盘、软盘、磁带、光盘(CD或DVD)等。

内存 相对于外存而言的,固定在计算机主机系统中用于存储计算机运行程序和数据的部件。一般而言,内存的容量越大,计算机的运行能力越强。

外存 相对于内存而言的,连接计算机主机系统,用于存放计算机程序和数据的存储部件。一般而言,外存的容量越大,计算机保存数据的能力越强。

软件 相对于硬件而言的,计算机系统运行所需要的各种程序、数据和文档的总称。软件的主要载体是磁盘、磁带、光盘,有时也以文本的形式提供。有的软件直接存储在只读存储器芯片中。软件按其功能可分为系统软件和应用软件两大类;按其特性可分有共享软件、免费软件、绿色软件等。

软件平台 一种计算机软件系统。这种软件系统为其他的软件运行提供统一的功能和服务的环境。

版本管理 为满足不同需求,对同一产品或系统进行局部的改进和改型所产生的产品或系统系列的变更情况进行记录、跟踪、维护和控制的过程。

程序 用程序设计语言编写的一系列有顺序的指令,以便计算机按照正确顺序一步一步执行每条命令规定的操作,完成预定的任务。可以分为系统程序(亦称"系统软件")和应用程序(亦称"应用软件")两大类。

程序设计语言 亦称"计算机语言"。为编写计算机执行程序所用的语言,即提供程序设计人员向计算机表达思维意图和处理任务的语言。包括机器语言、汇编语言、高级语言、第四代语言及面向对象的语言等。

计算机语言 即"程序设计语言"。

系统软件 亦称"系统程序"。管理和维护计算机硬件系统,帮助应用程序有效地运行,简化用户操作环节,充分开发利用硬件和软件资源,保证计算机系统正常工作为目的的一系列程序的总称。用户接触的最多的系统软件是操作系统。

系统程序 即"系统软件"。

操作系统 直接控制和管理计算机系统的硬件和软件资源,合理组织计算机工作流程以及方便用户的程序集合。常用的操作系统有Windows、Linux、Unix等。

应用软件 亦称"应用程序"。应用计算机各种系统软件编制而成的帮助用户解决各种实际问题的程序。按照用途划分,应用软件大体可以分为通用应用软件和专用应用软件。

应用程序 即"应用软件"。

管理应用软件 为解决管理方面的问题而设计的应用软件。参见"应用软件"。

开放源码软件 可以公开使用源代码的软件。此软件的使用,修改和分发也不受许可证的限制,一般仅需满足善意地保护它的开放源码状态,著者身份的公告,或者开发的控制。

软件危机 计算机软件开发的复杂性和实际应用需求之间的尖锐矛盾所带来的恶劣影响和巨大损失。

摩尔定律 由美国Intel公司创始人之一摩尔(Gordon Moore,1929—)在20世纪70年代早期提出的一项假说。他指出:一块大规模集成电路芯片上晶体管的密集程度每18个月将会增长1倍,其性

能也将提升1倍,并且同时还可以保持价格不变。这一定律揭示了信息技术进步的速度。

数据管理 使用现代信息技术对数据的收集、处理、存放和传输过程进行控制的过程。

数据 一组表示客观事实的可鉴别的符号。它可以是数字、字符、声音、图形、图像和视频等。在自动控制、计算机和通信技术领域,数据被引申为数字化了的信息,主要是指用二进制数字0和1所标示的信息。该二进制串所表示的信息可以是数字、字符、符号、声音、图形、图像和视频等信息。有时候特指供计算机、自控装置和通信设备进行处理的原始信息和资料性信息。数据的基本单位是比特。

数据结构 计算机中存储、组织数据的方式,它可通过编程语言所提供的数据类型、引用及其他操作加以实现。现代编程语言及其运行环境在标准库中都包含了多种的数据结构。

数据库 英语缩写DB(Database)。以一定的组织方式存储在一起的数据集合。它能以最佳方式、最少数据重复为多种用户(或应用程序)提供服务。数据库中数据的存储方式独立于它的应用程序。

DB 即"数据库"。

关系型数据库 一种采用关系数据模型的数据库系统。关系模型实际上是一张表示各类实体及其间联系的有行和列构成的二维表结构。一个关系数据库由多张二维表组成。表中的每一行为一个元组(或称一个记录),每一列为一个属性。属性的取值范围称为域。对关系数据库进行操作通常采用结构化查询语言(SQL)。几乎所有的数据库管理系统都支持关系数据模型,关系型数据库已成为最广泛使用的数据库。

数据库管理系统 数据库的建立、使用和维护而配置的一类软件系统。其主要功能包括以下4个方面:(1)数据库定义功能;(2)数据存取功能;(3)数据库运行管理;(4)数据库的建立和维护功能。

结构化查询语言 英语缩写SQL(Structured Query Language)。用来处理关系型数据库信息的程序设计语言。是对关系型数据库管理系统的标准查询语言。可以用来定义数据库结构、指定数据库表格的类型与长度、新增记录、修改记录、删除记录、查询记录,以及建立各种复杂的表格关联。SQL是由美国IBM公司首先发展起来的,后来被许多数据库软件公司广泛接受而成为了业内的一个标准。

SQL 即"结构化查询语言"。

数据库管理员 进行数据库管理,安装和协调数据库和数据库管理系统的人员。

多媒体 能够同时获取、处理、编辑、存储和展示两个以上不同类型信息媒体的技术。

文件 由相同类型的记录集合而成。计算机系统中的文件可以理解为由相同的字符记录集合而成。管理系统中的文件则由同类型的个体记录组成,如个人通讯记录的集合形成了通讯录文件。

数据字典 描述数据库中数据的名称、意义、来源、结构、格式、用法及与其他数据的关系等信息的文件。它定义了数据库的基本组织形式,故又称为"关于数据的数据"。

数据模型 一种描述数据间逻辑关系的工具。用描述实体及实体间关系的图形表示。一般数据库的数据模型有层次数据库模型、网状模型和关系模型。

数据挖掘 利用人工智能技术、统计学和机器学习等技术,从数据库的大量数据中找到隐藏在数据间的潜在的联系,以供管理者做出前瞻性的预测、决策、推理和正确的判断。

多维分析 利用数据仓库从多个不同的角度对数据进行的分析。

数据仓库 指专为支持管理决策而设计的一种数据库管理系统。其中贮存了

从业务系统和外部数据源中抽取的历史数据，消除了不一致性并加以集成，形成了一个新的更适合最终用户进行业务分析的信息数据库。

数据集市 一种面向特定应用的、更小更集中的数据仓库。主要针对具体的、部门级别的应用，使用更紧凑、代价更低的数据分析工具，提供更详细的、预先存在的数据仓库的摘要子集，它能被快速实现，并可以升级到完整的数据仓库。

应用系统

计算机应用系统 针对某一应用问题，由计算机硬件系统、系统软件、应用软件组成的计算机系统。

信息系统 英语缩写 IS（Information Systems）。是由人、信息技术（计算机硬件、计算机软件、网络）和信息（数据）资源构成，通过输入、处理、存储、控制和输出活动，完成对信息的收集、保存、传递和发布的集成化人机系统。这一系统旨在支持组织中的基层运作、中层控制、高层决策，以提高组织运营效率、经营效益和持续竞争力。

IS 即“信息系统”。

业务处理系统 亦称“事务处理系统”。进行日常业务处理包括记录、汇总、综合、分类，并为组织的操作层次服务的基本商务系统。

业务流程 组织中一系列结构化的、可测量的活动集合。它为特定的市场或特定的顾客产生特定的输出。这些活动通常可用流程图形象表达出来。

工作流管理系统 协调工作流执行过程中工作之间、资源之间的信息交互，并利用信息技术支持工作流定义、执行和管理的系统。

联机分析处理 利用数据库和网络等信息技术，从各个方面对原始数据转换过来的信息进行观察、分析并作出处理。

联机事务处理 利用数据库和网络等信息技术对基本的、日常的事务进行处理。

过程控制系统 对生产过程中的参量进行控制以达到生产过程的结果接近给定值或保持在给定范围内的自动控制系统。

制造执行系统 将车间作业现场控制的各种工具与手段（包括 PLC 程控器、数据采集器、条形码、各种计量及检测仪器、机械手等）联系起来，提供与工作订单、商品接收、运输、质量控制、维护、排程和其他相关任务的一个或多个接口的控制系统。旨在加强制造资源计划的执行功能。

产品数据管理 以软件技术为基础，以产品为核心，实现对产品相关的数据、过程、资源一体化集成管理的系统。

办公自动化系统 支持日常办公的计算机软件集合。如文档处理、电子表格处理、数据库处理等。

计算机辅助过程规划 通过向计算机输入被加工零件的几何信息和加工工艺信息，由计算机自动输出零件的工艺路线和工序内容等工艺文件的过程。它连接着计算机辅助设计和计算机辅助制造，可以规划设计好的零件的制造流程。

计算机辅助设计 在设计过程中，利用计算机作为工具，帮助工程师进行设计的一切实用技术的总和。主要应用于机械、电子、宇航、纺织等产品的总体设计、结构设计等环节。最初计算机辅助设计的含义仅指计算机辅助绘图，随着技术的不断发展，其含义不断扩展。一个完善的计算机辅助设计系统，应包括交互式图形程序库、工程数据库和应用数据库。对于产品或工程的设计，借助计算机辅助设计技术，可以大大缩短设计的周期，提高设计效率。

计算机辅助制造 利用计算机软件工具辅助工程师或机械师完成从原材料到

产品的全部或者一部分的制造过程。其主要目的是以更细致的工艺，在保持物料一致性的条件下，更快地制造生产流程和部件。

销售点系统 利用计算机处理数据输入、数据统计、数据传送的功能，在商品销售的同时，一方面提供便利的收银方式，另一方面提供实时信息收集的功能，以便提供后续信息的处理。一种应用于超市或商场收银台的结算系统。

呼叫中心 集中式接收和传输大量电话请求的系统或场所。它充分利用现代通讯与计算机技术，如 IVR（交互式语音应答系统）、ACD（自动呼叫分配系统）等，可以自动灵活地处理大量各种不同的电话呼入和呼出业务和服务。

智能代理 具有自治力、通信能力、自动反应能力和主动行为的计算机系统。

客户关系管理系统 以改善和维系客户关系为目标，利用信息技术和因特网技术实现营销整合的人机交互系统。

柔性制造系统 由若干数控设备、物料运贮装置和计算机控制系统组成的并能根据制造任务和生产品种变化而迅速进行调整的自动化制造系统。

管理信息系统 ❶管理学中的一门综合管理科学、计算机科学、系统科学、社会学、经济学和政治学的学科。20 世纪 60 年代形成，随着信息技术的飞速发展，管理信息系统的概念、理论、方法、技术和内容也在不断的发展和变化。❷以提供日常信息报告和例外信息报告为主，支持组织管理人员完成计划、控制和决策的信息系统。

决策支持系统 利用信息技术，针对复杂问题，通过人机交互方式提供决策支持，改进决策效能的计算机系统。其基本特征为：(1)针对上层管理人员处理的复杂问题；(2)把模型或分析技术与数据存取、检索技术结合起来；(3)易于非计算机专业人员和计算机交互；(4)具有对环境和用户决策方法改变的灵活性和适应性；(5)支持而不是代替决策。一般具有模型库、计算机软硬件、数据库、图形用户界面和对用户友好的建模语言。

智能决策支持系统 通过人工智能的知识推理技术和决策支持系统的结合，为决策提供支持的系统。

群决策支持系统 为两人或多人针对某一复杂问题提出解决策略，并评价这些策略优劣的决策支持系统。

专家系统 一种模拟专家决策的计算机系统。其内部含有大量的某个领域专家水平的知识与经验，能够利用人类专家的知识和解决问题的方法来处理该领域问题，有时也被称为基于知识的系统。

经理信息系统 针对高层管理人员的信息需求，辅助企业领导对非结构化问题进行决策的信息系统。

规则库 数据库中用来存放规则表的集合。

模型库管理 处理模型存取和各种管理控制软件，实现对模型库系统有效管理的信息系统。包括模型属性库管理、模型生成、模型运行等功能。其中模型属性库管理包括模型属性的增加、删除、修改、查询以及新库的创建等操作。

知识管理系统 旨在支持组织内部的知识的创造、传递和应用的信息系统。

商业智能 应用数据挖掘及相关技术，帮助企业提高决策能力和运营能力的概念、方法、过程以及软件的集合。其主要目标是将企业所掌握的大量数据转化成竞争优势，提高企业决策能力、决策效率和决策准确性。

人工智能 亦称“人工智慧”。一个计算机系统具有人类的知识和行为，并具有学习、推理判断来解决问题、记忆知识和了解人类自然语言的能力。

虚拟企业 一种具有代表性的、暂时性的合作企业策略。在合作期间，各方共享技能、核心竞争力或资源以更好地响应商

业机会，这种合作一般由计算机网络所支持。虚拟企业是协作性网络或分布式的、协作式的工作的一种体现。

实时企业 通过使用最新信息来积极地消除其关键性业务流程中的管理与执行中的延迟从而展开竞争的企业。实时企业的表现是，在发现事件、报告事件、决策制定、反应动作的各个环节压缩延迟，获得最终速度。简言之，实时企业并不是一项技术，而是一种业务能力。

战略信息系统 通过改变企业目标、流程、服务、产品或环境来提升企业战略竞争优势的信息系统。

供应链管理系统 围绕核心企业，通过对信息流、物流、资金流的控制，对供应链中各项活动的计划、组织与控制的信息系统。

业务流程再造 即“流程再造”。

企业流程重组 即“业务流程再造”。

业务流程改进 从组织的底层发起，依据现有的条件，针对目前的问题分析理解现有流程，在现有流程基础上进行改进并建立新的流程。主要针对企业内某一具体的管理内容进行调整，是企业局部的、小范围的改进。

企业资源规划 建立在信息技术基础上，利用现代先进管理思想，对企业购、存、产、销、人、财、物等各个方面的资源信息进行集成并作全面的长远的规划。企业资源规划为企业提供了决策、计划、控制与经营业绩评估的全方位和系统化的管理平台。

计算机集成制造系统 将信息技术、现代管理技术和制造技术相结合，应用于企业产品生命周期（从市场需求分析到最终报废处理）的各个阶段的信息系统。通过信息集成、过程优化及资源优化，实现物流、信息流、价值流的集成和优化运行，达到人（组织、管理）、经营和技术三要素的集成，以加强企业新产品开发的时间、质量、成本、服务、环境，从而提高企业的市场应变能力和竞争能力。

企业应用集成 基于内部网络，通过协议转换与数据传输服务，实现企业不同应用系统间的信息和指令安全有效的传输。旨在使企业应用系统集成一体化。

协同商务 在全球经济一体化的背景下，利用以因特网等新兴信息技术为实现手段，在企业的整个供应链内，甚至跨供应链进行各种业务的合作。通过协同商务，最终改变业务经营的模式与方式达到资源最充分利用的目的。

系统开发

系统开发 亦称“软件开发”。运用某种开发方法，完成信息系统的规划、分析、设计、编码、测试、运行、评估等一系列活动的总称。

软件开发 即“系统开发”。

系统开发方法学 亦称“软件开发方法学”。一种可用于结构化、计划和控制某一信息系统开发过程的框架。

软件开发方法学 即“系统开发方法学”。

开发技术 包括支持软件开发过程的一系列方法学、工具和环境等的通称。其中软件开发方法学是其最核心的主体。

计算机辅助软件工程 英语缩写 CASE（Computer-Aided Software Engineering）。一种可自动控制或者支持系统模型的绘制与分析，并通过提供系统模型到应用程序的转变的软件系统。CASE 工具分成高级 CASE 和低级 CASE。高级 CASE 工具用来绘制企业模型以及规定应用要求，低级 CASE 工具用来生成实际的程序代码。CASE 工具和技术可提高系统分析和程序员工作效率。其重要的技术包括应用生成程序、前端开发过程、面向图形的自动化、配置和管理以及生命周期分析工具。

CASE 即“计算机辅助软件工程”。

计算机辅助系统工程 利用计算机在正式工程设计之前对设计方案进行精确的试验、分析和论证，并对正式施工的全过程进行严格的管理和监测。包括产品设计、工程分析、数据管理、试验、仿真和制造在内的计算机辅助设计和生产的综合系统。

软件开发环境 将一组相关的软件工具按照一定的软件开发方法、软件生产和维护模型有机的组合起来，为特定的领域所使用，以支持从需求分析，设计、编码、测试直到维护的整个软件生命周期的计算机辅助开发程序系统。按技术发展的方向，可分为以语言为中心的环境、面向结构化的环境和工具箱环境。

集成开发环境 亦称“集成编程环境”、“可视化开发环境”。为方便软件开发人员进行开发而设计的软件，一般针对某一编程语言开发，大多数为界面友好的可视化环境，并整合了源代码编辑器、调试器、编译器和资源编辑器。

可视化开发环境 即“集成开发环境”。

统一开发过程 将用户的需求转化为一个软件系统的一系列活动的总称。它不仅仅是一个过程，更是一个通用过程框架，可以应用于不同类型的软件系统、各种不同的应用领域、各种不同类型的组织、各种不同的功能级别以及各种不同的项目规模。其主要特点是用例驱动、以基本架构为中心、迭代式和增量性开发。

对象链接与嵌入 在客户应用程序间传输和共享信息的一组综合标准。允许创建带有指向应用程序的链接的混合文档以使用户修改时不必在应用程序间切换的协议。对象链接与嵌入基于组件对象模型并允许开发可在多个应用程序间互操作的可复用即插即用对象。该协议已广泛用于商业上，在商业中电子表格、字处理程序、财务软件包和其他应用程序可以通过客户/服务器体系共享和链接单独的信息。

分布式处理 信息处理的一种形式，其中的工作由通过通讯网络链接的独立计算机执行。通常分为简洁分布式处理和真正分布式处理。前者共享可相互通讯计算机中的工作载荷。后者让单独的计算机执行不同的任务，其方式是联合工作可完成一个较大的目标。后一种处理方式要求高度结构化的环境，该环境允许软硬件进行通讯、共享资源和自由交换信息。

图形用户界面 英语缩写 GUI(Graphical User Interface)。一种使用图形化的标识和控制器的界面友好的所见所得的桌面操作环境。计算机使用定点设备(例如鼠标)操作图标和控制器，是从命令行界面的巨大飞跃。

GUI 即“图形用户界面”。

Java 平台 即“爪哇平台”。是独立于操作系统，为纯 Java 程序提供统一编程接口的平台，它由 Java 虚拟机和 Java 核心类所构成。

爪哇平台 即“Java 平台”。

统一建模语言 一种图标式软件设计语言。这种语言由综合了多种面向对象的建模语言、方法和过程而成，是使用面向对象概念进行系统建模的一组表示法，主要是图形化的表示法。是使用对象说明或描述软件系统的一套建模规则。

数据流程图 结构化分析中的重要方法和工具。数据流程图从数据传递和加工的角度，利用图形符号通过逐层细分描述系统内各个部件的功能和数据在它们之间传递的情况，以说明系统所完成的功能，概括地描述了系统的内部逻辑过程，是系统分析结果的表达工具，也是系统设计的重要参考资料，是系统设计的起点。

业务流程图 用规定的符号和规则描述具体业务过程的图表。通过绘制业务流程图可以帮助系统分析员整理和汇总调查结果，找出业务流程中的不合理流

向。通过业务流程图，系统分析人员可以更好地与管理人员进行交流，进行信息系统的规划与开发。

正向工程 从高度抽象和逻辑上的设计转向系统物理实施的传统的系统开发流程。要求系统分析员或者从头开始，或者从模板开始绘制系统模型，得到的模型最后转换成程序代码。

逆向工程 读取一个现有数据库，应用程序或用户界面的程序代码，并自动生成等价的系统模型流程。主要是通过允许一个 CASE 工具阅读现有的程序代码，然后将代码转换成相应的系统模型，这个系统模型可以被系统分析员编辑和细化。

快速应用开发 亦称"螺旋开发方法"。一种软件开发方法。强调用户深入参与到一个系统工作原型的快速进化和构造过程中，是各种结构化技术与原型设计技术和联合应用开发技术的结合，可帮助加速系统的开发过程。因该方法要反复地通过各个开发阶段，构造具有不同完整性和复杂性的系统，所以又称"螺旋开发方法"。

螺旋开发方法 即"快速应用开发"。

联合应用开发 指在系统设计阶段，由系统分析员和程序开发人员组成的联合应用设计小组采用面向对象的技术，设计出系统的类和方法，并用责任驱动设计来详细分析类的行为，同时开发出快速原型和演示系统，以便及时获得用户的反馈信息。它强调在建造过程中，尽量使用编码生成器和可重用的类库，以提高系统建造的速度和质量。

数据使用/产生矩阵 用于（企业系统规划法 BSP）中的一种方法。它将过程和数据类两者作为定义企业信息系统总体结构的基础，用矩阵中的行表示过程，列表示数据类，并以字母 U(use)和 C(creat)分别表示过程对数据类的使用和/或产生情况。

跨平台开发 指开发出应用程序能支持各种不同的系统平台，可以很容易的从一个平台移植到另一个平台，用户能够在不同的平台下不作任何修改地就能使用他们的应用程序。

项目计划评审技术 在大型而复杂的项目中，为简化计划和分配任务的时间，而对潜在任务进行分析的一种方法。它基于网络计划技术，基本思想是用网络图来表示组成待执行项目的各种活动之间的顺序关系。

开发方法 为实现软件开发过程规范化、工程化的目的，并克服早期手工作坊式开发中易产生的随意性和非规范性问题，在面对不同类型的软件开发需求时，按照不同的观点和原则，规定软件开发过程中必须遵循的策略、原则、步骤和应产生的文档资料。

关键成功因素法 即"关键成功因素分析"。

结构化方法 模型驱动的、以过程为中心的技术。用于分析一个现有系统，定义新系统的业务需求，或者同时用于这两种用途。结构化分析引入一个称为数据流图的建模工具，用来说明业务过程需求。模型是展示系统组件的图形，内容包括过程及其相关的输入、输出和文件。

结构化设计 一个以过程为中心的技术。它将结构化分析模型转变成软件设计模型。结构化设计引入了一个称为结构图的建模工具，用来说明实现业务需求的软件结构。

结构化问题 能够通过形式化（或称公式化）方法描述和求解的一类问题。

半结构化问题 主要介于结构化问题与非结构化问题之间的那类问题。

非结构化问题 一类难以用确定的形式来描述，主要需要根据经验来求解的那类问题。

面向对象方法 英语缩写 OOM(Object-Oriented Method)。简称"OO 方法"。一种把面向对象的思想应用于软件开发过

程中，指导开发活动的系统方法。是建立在“对象”概念基础上的方法学。对象是由数据和容许的操作组成的封装体，与客观实体有直接对应关系。一个对象类定义了具有相似性质的一组对象，而每继承性是对具有层次关系的类的属性和操作进行共享的一种方式。所谓面向对象，就是基于对象概念，以对象为中心，以类和继承为构造机制，来认识、理解、刻画客观世界和设计、构建相应的软件系统。

OO 方法 即“面向对象方法”。

面向对象开发 将面向对象分析、面向对象设计和面向对象程序设计集成在一起的总称。其突出优点在于改进了软件生命期各个阶段之间的界限，以类作为软件分析、设计和实现的基本单元，降低了系统部件之间的耦合度并使得软件部件的复用成为可能，从而提高了生产质量和生产效率，同时最大限度的支持了软件重用及大型软件的增量式开发。面向对象的开发可以被划分为：需求调研、系统分析、系统设计、编码实现、系统测试、系统维护等六个阶段。

面向对象分析 面向对象的软件开发的首要环节。主要通过对问题空间的分析、识别并确定其中的对象和属性（即结构和特征）和专有服务（即需要的处理）。分析结果为对实例的抽象，并显式地表达其封装特性、层次结构和继承关系，便于建立问题空间到系统模型的直接映射。

面向对象设计 用于精炼面向对象分析过程中确定的对象需求定义，并定义与设计相关的对象的技术。即根据已建立的分析模型，运用面向对象技术进行系统软件设计，并且补充一些与实现有关的部分，如人机界面、数据存储、任务管理等。

模型驱动开发 基于模型这一更高的抽象层次来构造软件系统，从而使架构设计师和软件开发人员专注于“业务逻辑”而不是编程细节，代码可以通过手工或自动的方法从模型中自动生成。

原型法 首先快速开发出软件系统的一个可执行模型或引导性版本，为客户和软件开发各阶段系统人员提供系统的原始蓝本，帮助得到实现系统目标的明确而严格的需求，并以此原型为基础进行需求分析和系统设计。

战略目标集转化法 一种确定管理信息系统战略目标的方法。该方法把整个组织的战略目标看成是一个“信息集合”，该集合由组织的使命、目标、战略和其他影响战略的因素。战略目标集转化法的过程就是识别组织的战略集合，并且将组织的战略集合转化为管理信息系统的战略目标。

企业系统规划法 由 IBM 公司研制的、旨在帮助企业其目标制定信息系统战略规划的一种结构化方法。通过这种方法可以确定未来信息系统的总体结构，明确系统的子系统组成和开发系统的先后顺序，对数据进行统一规划、管理和控制，明确各子系统之间的数据交换关系，保证信息的一致性。

生命周期法 由结构化系统分析和设计组成的一种自顶向下的系统开发方法。其基本思想是将系统的生命周期划分为系统调查、系统分析、系统设计、系统实施与转换、系统维护与评价等阶段。它应用系统工程的方法，按照规定的步骤和任务要求，使用一定的图表工具，完成规定的文档，在结构化和模块化的基础上进行管理信息系统的开发工作。该方法的开发过程一般是先把系统功能视为一个大的模块，再根据系统分析设计的要求对其进行进一步的模块分解或组合。

螺旋模型 亦称“增量开发模型”。软件开发呈现螺旋式上升的过程的模型。其结合了生命周期模型与原型模型的优点，并且增加了风险分析，弥补不足。是一种渐进式的开发方法，以简单的原型为起点，不断以较小而容易实现的增量扩展，在已有原型上添加新功能，演进到目

标系统。

增量开发模型 即“螺旋模型”。

喷泉模型 主要用于描述采用对象技术的开发过程的模型。由于对象概念的引入,表达分析、设计、实现等活动只用对象和关系,从而可以较为容易实现活动的重复以及活动之间的无明显间隙,开发中自然地利用重用技术。

瀑布模型 亦称为“软件生命周期模型”。一种最早的软件开发模型。它将软件开发分为三个时期,即软件计划时期、软件开发时期和软件运行时期。每个时期又分成若干个阶段。每个阶段连续无反馈,只有前一个阶段完成以后,后一个阶段才能开始。该模型适合需求易确定或需求稳定的软件项目开发。

软件生命周期模型 即“瀑布模型”。

软件能力成熟模型 用来评估组织的信息系统开发及管理过程和对产品的成熟度等级的框架。由5个开发成熟度等级构成,通过一组称为关键过程域的指南进行度量。

面向服务的架构 英语缩写SOA(Service-Oriented Architecture)。一类分布式系统的体系结构,是构造分布式系统中应用程序的方法。它可以将异构平台上各种应用程序的不同功能部件作为服务,并通过这些服务之间定义良好的接口和规范,发送给最终用户或者其他服务,从而将多个现有的跨平台应用软件通过网络按照松耦合方式整合成一个新的系统。SOA中的角色包括:(1)服务使用者。它是一个应用程序、一个软件模块或需要一个服务的另一个服务。它发起对注册中心中的服务的查询,通过传输绑定服务,并且执行服务功能。服务使用者根据接口契约来执行服务。(2)服务提供者。它是一个可通过网络寻址的实体,它接受和执行来自使用者的请求。它将自己的服务和接口契约发布到服务注册中心,以便服务使用者可以发现和访问该服务。(3)服务注册中心。它是服务发现的支持者。它包含一个可用服务的存储库,并允许感兴趣的服务使用者查找服务提供者接口。SOA的优点在于:通过使用SOA将组织现有的资产包装成可提供相应功能的服务,组织可以继续从现有的资源中获取价值,而不必所有都重头构建;此外,当价值链中的很多企业需协同工作时,SOA隔离了各企业既有基础设施的复杂性,使得集成更加容易。

SOA 即“面向服务的架构”。

开发管理 在软件开发项目活动中运用专门的知识、技能、工具和方法,使项目能够在有限资源限定条件下,实现或超过设定的需求和期望。

信息系统规划 关于信息系统的长远发展计划。目的是实现组织目标、远景,管理职能、业务流程与信息系统的融合,通过规划确定企业信息化的目标与方向、信息系统应用组合、信息技术体系结构、技术总路线、信息系统管理战略、信息系统实施计划和财务预算计划等。

信息技术基础设施 所有信息技术(例如:硬件、软件、网络、数据处理等)的组合。它被用于开发、测试、交付、监控或支持各种信息技术服务,但与其相关的人员、流程和文档并不属于信息技术基础设施的范畴。

系统开发生命周期 开发信息系统所进行的一系列相关且有计划的步骤。此类步骤在系统开发过程中循环发生,故称。

信息系统架构 一个体系结构,提供了解一个组织信息系统逻辑的统一框架。它呈现组织信息系统各组成部分之间、信息系统与组织业务之间以及信息系统与相关技术之间的逻辑关系。

系统调查 在所确定的系统范围之内,对现行系统进行的调查和分析。通过调查,收集一切有关的事实、资料和数据,彻底掌握现行系统的工作状况,为下一步的

需求分析和建立逻辑模型提供依据。

可行性分析 根据用户的要求及实际情况,从技术、经济和社会等方面对所要实施的系统项目进行可行性研究和论证,确定项目是终止还是继续。为软件生命周期中初始阶段的工作。

需求管理 在顾客和将处理顾客需求的软件项目之间建立对顾客需求的共同理解的软件项目活动。该管理主要包括和顾客一起建立和维护有关软件项目需求的协议,此协议又称作"分配给软件的系统需求"。"顾客"可解释为系统工程组、销售组、另一个内部组织或者一个外部顾客。该协议既包括技术需求,又包括非技术需求,它是形成估计、策划和跟踪整个软件生命周期内软件项目活动的基础。

需求分析 运用一系列有效的技术、方法和工具来分析用户需求,通过特定的形式系统地描述将要开发系统的功能、性能以及行为特征和相关约束,定义所有内外部特征,最后形成需求规格说明。

系统分析 一种问题解决的技术。通过将一个系统分解成各个组成部分,并研究各部分各自如何工作,以及相互间如何交互,从而实现其系统目标。它主要是通过研究业务问题领域,对改进提出建议,并为制定方案说明业务需求。

系统设计 亦称"系统综合"。为系统分析中确定的业务需求说明或构造一个技术的、基于计算机的方案。对系统分析而言,是一种互补的问题解决技术,它将系统的组成部分重新组装成一个完整系统,通过增加、删除和改变原始系统的某些部分来得到一个改进的系统。

系统综合 即"系统设计"。

系统实施 将系统设计阶段的结果在计算机上实现,将原来设计图式的新系统方案转换为可执行的应用软件程序。新系统开发工作的最后一个阶段。

系统测试 将信息系统视为一个整体并对其性能进行测试,来决定分散的模块是否能按规划运行。旨在确保编写与独立测试的应用程序集成到整个系统中时能够正确工作。

系统切换 系统开发完后新老系统之间的转换。有直接切换、并行切换、分段切换和试点切换等方式。

并行切换 系统切换的一种。这种切换方式是新老系统同时工作一段时间,经过一段时间运行后,新系统才正式替代老系统。对于较复杂的大型系统,并行切换提供了一个与老系统运行结果进行比较的机会,可以对新老系统的时间要求、出错次数和工作效率给以公正的评价。

系统评价 为确保系统能按预期要求运行而对系统的处理进行的分析。系统评价过程有两类,即事件驱动评价和时间驱动评价。前者指由某个问题和事件引起的对系统的评价;后者指对系统在规定的时间周期内执行情况的评价。

时间驱动评价 见"系统评价"。

事件驱动评价 见"系统评价"。

系统维护 根据用户意见或外在环境的变化,对系统的功能结构、系统的品质进行的修改和改善。旨在使系统更稳定、更能符合实际需求。

程序员 从事程序开发、维护的专业人员。

系统分析员 推动信息系统和计算机应用开发的相关人员。其主要职责是研究组织中存在的问题和需求,并决定人、数据、过程、通信和信息技术如何最好的对企业业务进行改造。

架构设计师 设计系统满足用户需求的技术专家。主要是将系统用户的业务需求和约束条件转换成技术方案,他们设计满足系统用户需求的计算机文件、数据库、输入、输出、屏幕界面、网络和程序等。

系统用户 实际使用系统工作的人,或者使用系统支持他们所要完成的工作的人。系统用户为要建设的系统定义业务

和性能需求。常见的同义词是客户，指那些在通常意义上使用信息系统或者受到信息系统影响的人，如收集，验证、录入、响应、存储、交换数据和信息的相关人员。

技术文档 用来记载系统实施过程中开发人员所使用的相关技术的文档材料。

设计报告 依据系统分析形成系统的物理方案。主要包括各种设计方案和设计图表。是系统的物理模型和系统实施的依据，系统运行和维护的必备文件，也是程序设计人员的指导性文件和任务书。

用户文档 用于描述如何使用和维护系统的文档。其面向的对象是终端用户和系统操作人员。

总拥有成本 一种在整个企业范围内长期考虑企业整个成本的一种全局性的方法。它是定性分析机构的信息系统的效能的一种定量化的手段，是一种有助于机构全面彻底分析、评价、管理和降低自己的成本的一套方法和建模工具，从而提高整个信息技术投资的价值，使信息技术更好地支持业务。

信息技术外包 企业将原属于企业内部信息技术部门的职能全部或部分外包给专业的第三方，由他们负责进行管理并提供信息技术服务的管理模式。旨在使企业可以集中精力发展自己的核心业务。很多情况下，信息技术资源（包括技术和雇员）的所有权也都转移给了外包商。

业务流程外包 亦称“业务外包”。指企业为达到降低成本、提高效率、充分发挥自身核心竞争力和增强企业对环境的迅速应变能力的目的，将其非核心业务的运作外包给第三方服务供应商去完成，从而更好地取得竞争优势的一种管理模式。

业务外包 即“业务流程外包”。

宕机 即通常说的死机。“宕机”是我国台湾地区的计算机术语，指系统无法从一个系统错误中恢复过来或系统硬件层面出问题，以致系统长时间无响应，而不得不重新启动系统的现象。宕机是电脑运作的一种常见现象，任何电脑都可能出现这种情况。

灾备系统 指为信息系统提供的、能应付各种灾难的环境。当计算机系统在遭受如火灾、水灾、地震、战争等不可抗拒的自然灾难以及计算机犯罪、计算机病毒、掉电、网络通信失败、软硬件错误和人为操作错误等人为灾难时，灾备系统可以保证用户数据的安全性（数据容灾）。一个更加完善的容灾系统，甚至还能提供不间断的应用服务（应用容灾）。可以说，灾备系统是数据存储备份的最高层次。

信息系统管理

信息系统管理 有两种含义。一种是指对信息系统的管理，管理对象是信息系统本身。其内容包括组织如何引入信息系统，以及引入之后，需要对此系统的稳定运行进行管理。另一种是指利用信息系统来进行管理，此时信息系统成为一种管理工具，管理对象是组织的事务和决策。

信息资源管理 狭义指对信息资源实施的数据管理、文件管理和技术管理的合理化过程。广义指对信息交流全过程的所有要素实施决策、计划、组织、协调、控制，从而有效地满足社会信息需求的过程。

国家信息基础设施 “国家信息基础设施”一词源于1993年美国政府发表的“国家信息基础设施行动动议”文件中。指在全国范围内，将通信、计算机、多媒体、各类视像系统、数据、图像库和软件等多种技术进行综合，形成互联互通的信息网络体系。

信息安全管理体系 通过计划、组织、领导、控制等措施，以实现组织信息安全目标的相互关联或相互作用的一组要素。这些要素通常包括信息安全组织机构、信

息安全管理体系文件、控制措施、操作过程和程序以及相关资源等。

信息化委员会 各级政府主管国民经济和社会信息化工作的直属机构和综合职能部门。

信息中心 一个具有信息转发、信息存储共享、信息综合处理及查询服务能力的核心。是为用户提供必要的信息系统的帮助、培训、应用开发、文档编制、设备选择和安装、标准化，技术支持及解决系统故障等服务的部门。

主机托管服务 为用户提供一定的“空间”和“带宽”，用户将自己的网络设备、服务器放在租用的空间内，并自行维护。

信息系统审计 一个通过收集和评价审计证据，对信息系统是否能够保护资产的安全、维护数据的完整、审计单位的目标是否有效地实现、组织的资源是否高效地使用等方面作出判断的过程。

信息化项目监理 聘请开发方与用户方以外的第三方，根据信息技术(IT)项目的开发规律以及开发合同和监理合同的要求，对IT项目开发过程中的行为、事件和文档进行的审查和监督。旨在为用户方提供与项目有关的信息和信息处理能力的支持，以确保IT项目建设成功。其模式按照要求不同，可以粗略分为咨询式监理、里程碑式监理和全程监理。

企业信息管理师 从事企业信息化建设，并承担信息技术应用和信息系统开发、维护、管理以及信息资源开发利用工作的人员。

信息系统审计师 既通晓信息系统的软件、硬件、开发、运营、维护、管理和安全，又熟悉经济管理的核心要义，能够利用规范和先进的审计技术，对信息系统的安全性、稳定性和有效性进行审计、检查、评价和改造的人员。

应用服务提供商 通过互联网为商业、个人提供配置、租赁和管理应用解决方案服务的专业化服务公司。

信息化 宏观上指充分利用信息技术，开发利用信息资源，促进信息交流和知识共享，提高经济增长质量，推动经济社会发展转型的历史进程。微观上指一个企业或组织利用网络、计算机、通信等现代信息技术，以提高效率或实现战略目标的过程。

国家信息化 一个国家实现其经济、政治、社会、文化、军事等各方面信息化的过程。其主要要素包括：信息技术产业发展、信息网络建设、信息资源管理、信息化人才培养、信息化政策法规与规范标准建立、信息化安全措施和信息技术应用推广。其目标是通过信息化实现国家整体发展战略。

企业信息化 企业在生产经营价值链的各个环节采用信息技术，开发利用企业内外信息资源，实现信息共享，改进商务流程，使企业的运作和管理规范化，进而提升企业的竞争力的各类活动。是信息技术在企业采用与进行扩散的过程。

信息革命 由于信息生产、处理手段的高度发展而导致的社会生产力、生产关系的变革。

信息高速公路 保障各种信息高速传输的系统。包括由光纤、微波、卫星等通信设施组成的大容量、高速信息通道、存储、处理各种信息的计算机系统、各种各样的信息、掌握了先进技术和运行“信息高速公路”的人员。

信息爆炸 对信息高速发展的形容。信息的巨量生产和高速传播，一方面为人类提供了大量丰富的信息资源，另一方面又常常使人们陷于信息的汪洋大海之中，从而形成大面积的信息超载、信息过剩以及信息泛滥等局面，大量的信息垃圾也由此而产生。

信息商品化 随着商品经济的不断发展，人们在进行各种现实的产品和服务交换的基础上，逐渐把属于自身的、物品的和社会的各种信息也用来进行交换的

过程。

信息产业 利用现代电子、通信技术从事信息采集、传递、储存、加工和利用的相关产品制造、技术开发、信息服务的经济活动及基础设施。也有人把传统的信息行业如新闻、报刊、图书、广播等也包含在信息产业中，称为传统信息产业部门，以便与现代信息产业部门相对应。现代信息产业，按其功能特征可分为两大部分：(1)信息技术产业，是与电子、计算机和通信设备制造有关的产业；(2)利用电子通信和数据处理技术的信息服务业。

信息技术产业 见“信息产业”。

信息服务业 见“信息产业”。

数字鸿沟 亦称“信息鸿沟”。在信息技术的发展过程中，出于各种原因，一部分人拥有社会提供的最好的信息技术，成为信息的富有者；另外一部分人因不拥有最好的信息技术而成为信息的贫困者。信息富有者与信息贫困者之间的差别，被称为“数字鸿沟”。

信息鸿沟 即“数字鸿沟”。

信息孤岛 没有信息交换的孤立的信息系统。其要害是割断了本应密切相连的业务流程。

信息经济 亦称“资讯经济”、“IT 经济”。以现代信息技术等高科技为基础，通过产业信息化和信息产业化两个相互联系和彼此促进的途径不断发展，形成基于信息、知识、智力等信息产业起主导作用的一种新型经济。

资讯经济 即“信息经济”。

IT 经济 即“信息经济”。

信息处理 根据一定的目的，对信息进行收集、编码、存储、整理、分类和分析等系统化的操作。

信息共享 在考虑信息安全和保密的同时，通过计算机网络查询和浏览相关的数字化信息，从而达到不同层次、不同组织之间方便、快捷、准确和安全的信息和信息产品的交流与共用的目的。

信息技术治理 简称“IT 治理”。没有一个公认的定义。有的指它是在信息技术(IT)应用过程中，为鼓励期望行为而明确的决策权归属和责任担当框架；有的认为它是一种引导和控制企业各种关系和流程的结构；还有的认为它是关于政府或企业是否有效采用有效机制，使得 IT 的应用能够完成组织赋予的使命。并平衡信息化过程中的风险，确保实现组织的战略目标的过程。IT 治理是公司治理的一个专业组成部分，源于企业对加强控制的需求。

IT 治理 即“信息技术治理”。

信息技术控制目标 一种国际上通用的信息系统管理和审计的标准。由信息系统审计与控制协会(ISACA)在 1996 年公布。它为管理者、审计人员、用户提供了一套可通用的测量方法、指标、流程和最佳实践，以帮助他们最大程度地从信息技术(IT)使用及其治理中获益。包括高层提要、治理和控制框架、控制目标、管理指南、实施指南、IT 保证指南等 6 个部分，覆盖规划和组织、获得和实施、交付和支持、监督和评估 4 个领域。

国际标准化组织/国际电工技术委员会 27000 系列标准 简称“ISO/IEC 27000”。亦称“信息安全管理系统(ISMS)标准族”。由国际标准化组织和国际电工技术委员会共同发布的信息安全标准。它为整体性信息安全管理系统中信息安全管理、风险和控制提供最佳实践推介。ISO 27000 可适用于不同规模和特征的组织，各类组织可以根据面临的信息安全风险情况，使用其中的指引和建议来实施适合的信息安全控制。

信息安全管理系统(ISMS)标准族 即“国际标准化组织/国际电工技术委员会 27000 系列标准”。

信息技术服务管理 一套帮助企业从客户视角对信息系统的规划、开发、实施和运营进行管理的高质量方法。它包括

服务的设计与管理、开发与实施、服务运作、业务与信息技术的结合四方面内容。完整贯穿了信息技术应用过程中的设计、建设、集成、管理、提升的全生命周期。其主要目标评估信息技术对业务的贡献。

信息技术基础架构库 亦称"基础设施管理服务"。一套帮助企业对信息技术(IT)系统的规划、研发、实施和运营进行有效管理的方法。是指导IT服务的方法论。它是英国国家计算机和电信局(CCTA)于20世纪80年代末为适应对IT的依赖度越来越大的现状,而开发的一套IT服务管理标准库,它把英国各个行业在IT管理方面的最佳实践归纳起来变成规范,旨在提高IT资源的利用率和服务质量。其主要包括五个部分:(1)服务战略;(2)服务设计;(3)服务转移;(4)服务操作;(5)持续的服务改进。

基础设施管理服务 即"信息技术基础架构库"。

信息技术能力 组织部署和配置基于IT的各类资源与组织互补性资源的能力。这一观点的提出主要是基于将信息技术(IT)作为可为企业带来竞争优势的一种资源,它可以和其他互补性资源,如人力资源、财务资源、组织流程等相配合,为企业提供有价值的、稀缺的、难以模仿和替代的核心竞争力。多数研究表明,企业具有的IT能力确实能为其带来竞争优势,但这种竞争优势的持续性,需要企业的其他能力,如学习能力和流程变革能力相配合。

信息技术黑洞 企业投巨资购买了大型软件和设备,进行企业信息化建设,但没有解决企业的实际问题,收效甚微。详"信息技术生产率悖论"。

信息技术生产率悖论 企业对信息技术的投资与信息技术在企业中产生的利润不一致,甚至成反比关系的观点。产生于美国20世纪七八十年代前期对计算机方面的大量投入之后,企业界发现他们的效率并未如开始所预期的那样迅速增长,由此感到困惑。为此众多学者投入到信息技术的生产率研究,引起了业内和学术界的争论,得出了不同的结论。至今仍无定论。

计算机犯罪 各种利用计算机程序及其处理装置进行犯罪或未经授权使用或更改计算机中的信息与档案,侵占财务或其他资产的犯罪行为。随着因特网的发展,网络犯罪已经成为计算机犯罪的主要表现。根据我国1997年刑法的规定,构成计算机犯罪的行为包括:(1)违反国家规定,侵入国家事务、国防建设、尖端科学技术领域的计算机信息系统的;(2)违反国家规定,对计算机信息系统功能进行删除、修改、增加、干扰,造成计算机信息系统不能正常运行,后果严重的;(3)对计算机信息系统中存储、处理或者传输的数据和应用程序进行删除、修改、增加的操作,后果严重的;(4) 故意制作、传播计算机病毒等破坏性程序,影响计算机系统正常运行,后果严重的;(5) 利用计算机实施有关金融诈骗、盗窃、贪污、挪用公款、窃取国家秘密或其他犯罪的。

诺兰模型 关于信息系统进化的阶段模型。美国管理信息系统专家诺兰(Richard L. Nolan)提出。他在1974年首先提出了包括开发期、普及期、控制期和成熟期的信息系统发展的四阶段论;之后经过实践进一步验证和完善,又于1979年将其调整为包括初始阶段、传播阶段、控制阶段、集成阶段、数据管理阶段和成熟阶段六阶段论。诺兰模型是第一个描述信息系统发展阶段的抽象化模型,对指导企业信息化过程具有重要意义。

西诺特模型 关于信息系统发展的模型。1988年美国西诺特(W. R. Synnot)提出。他参照"诺兰模型",用"数据"阶段、"信息"阶段、"信息资源"阶段、"信息武器"阶段4个阶段的推移来描述计算机所处理的信息。

米切模型 关于信息技术应用发展的模型。美国信息系统专家米切(Mische)于20世纪90年代初对"诺兰模型"和"西诺特模型"进一步修正,提出将综合信息技术应用的连续发展划分为起步阶段、增长阶段、成熟阶段、更新阶段四个阶段。

战略对应模型 亦称"战略匹配模型"。主张组织要更好地利用信息技术(IT),应当使之与企业业务保持对应性而提出的一个模型。由亨德森(J. C. Henderson)和文克特拉曼(N. Venkatraman)于1993年提出。有两层涵义:一是战略适应性,是组织业务和IT两者都存在对外的战略和对内的管理(包括结构、流程、技能)之间的对应,是战略和运营两个层面的纵向匹配度;二是业务和IT的功能集成度,是指IT职能与业务职能的横向整合度(包括战略层面和运营层面的整合)。

战略匹配模型 即"战略对应模型"。

技术接受模型 关于用户对信息系统接受的模型。美国学者戴维斯(Fred D. Davis)于1989年提出。主张感知有用性和感知易用性两个因素决定了个体对于技术系统的使用意图,进而影响对该系统的实际使用。同时,感知有用性也受到感知易用性的直接影响。这一模型能较好地解释和预测个体在自愿的情况下,对一个新技术或信息系统的接受意愿,加上其简洁明了性,在信息系统领域中得到广泛的应用。

任务技术适配模型 关于当信息技术(IT)的技术能力与用户需要完成的任务相匹配时,IT对个人绩效影响最为显著的模型。古丢(D. L. Goodhue)和汤姆逊(R. L. Thompson)于1995提出。他们从质量、定位、权威性、兼容性、易用性、生产及时性、系统可靠性和与用户的关系八个方向考察了技术与任务之间的匹配性。

媒体丰富性理论 主张组织可以利用信息帮助降低事情的模糊性及不确定性的理论。美国学者达夫特(Richard L. Daft)和伦格尔(Robert H. Lengel)于1984年首先提出。模糊性指模棱两可的情境,人们可以对其有不同的解释。不确定性指执行任务所需的信息量与组织能够处理的信息量之间存在差异。当模糊性高时,组织成员不知道问题所在;当不确定性高时,组织成员虽然知道问题所在,但却缺乏足够的信息来了解它。也就是说,当信息越充分时,越能减少模糊性与不确定性。因此,人们在面临不同的信息内容与沟通目的时,为了减少不确定性与模糊性,会有不同的媒体选择。

信息系统成功模型 关于多维度、多视角体现的模型。关于信息系统是否成功,德龙(W. H. Delone)和麦克林(E. R. McLean)于1992年提出可以从技术、语义和效果三个层面六项指标(系统质量、信息质量、信息使用、用户满意度、个体影响和组织影响)予以评价。技术层面是从信息系统自身的特性出发,可用系统质量指标测量。语义层面包括信息产品的特性,可用信息质量指标进行评价。效果层面包括信息使用、用户满意度、个体影响和组织影响四项指标评估,前两项指标直接影响到用户使用和满意度,进而对个体和组织产生影响。

电子商务

电子商务 一般指利用信息通信技术支持的各项商务活动。有狭义和广义之分。狭义的称为电子贸易(Electronic Commerce),主要是指企业外部,包括企业与个人、团体和其他企业之间的贸易往来,不涉及企业内部的流程处理。而广义的电子商务,英语对应Electronic Business,或e-Business,不仅包括企业外部的贸易,还包括企业内部各项流程操作。

网络 ❶由节点和关联组成的网状系统。包括信息网络、人际网络、交通网络、

政治网络、社会网络等。❷一类用通信线路将不同地方的计算机、打印机、路由器、交换机以及其他设备等按照一定的拓扑结构连接起来的以实现资源共享和信息交换的系统。按照覆盖的地理范围大小，可分为广域网和局域网两大类。

通信系统 完成信息的生成、发送、接收的系统。一般包含5个基本要素，即信息接收终端、信息传输通道或介质、信息处理器、信息发送设备、信息控制和处理软件。

无线通信 通过电磁信号在空间无线连接多种设备的信息通信技术。

因特网 英语Internet的音译。亦称“互联网”。使用TCP/IP网络协议把网络实体相互连接而构成的，集各种信息资源为一体的超级计算机网络。一种网间网或网际网。源于美国国防部的ARPANET网络，它向用户提供电子邮件(Email)、文件传输(FTP)、远程登录(Telnet)、电子公告牌(BBS)、网络新闻(Usenet)、即时消息(IM)、万维网(WWW)等服务。

互联网 即“因特网”。

万维网 英语缩写WWW(World Wide Web)。亦称“全球网”、“3W网”、“Web(蜘蛛网)”、“环球网”。起源于欧洲核物理研究中心，是一个分布式超媒体信息查询系统，提供巨量的信息和友好的界面。万维网上向用户提供信息服务的站点叫万维网服务器，也称为Web网点，在其上用超文本标记语言(HTML)描述和设计向浏览者提供最基本的用户数据单元(即网页)。用户访问Web网点采用统一资源定位地址(URL)的表示方式，URL中包含了访问方法和网点地址。

WWW 即“万维网”。

吉尔德定律 美国作家吉尔德(George Gilder，1939—)在20世纪90年代末所作的一个预测，即在未来25年，网络通信的主干网的带宽每6个月增长一倍。

广域网 英语缩写WAN(Wide Area Network)。亦称“远程网”。把众多局域网通过路由器等设备连接起来的联接多个地区或国家的网络。其覆盖范围通常为几公里到几千公里。

远程网 即“广域网”。

WAN 即“广域网”。

局域网 英语缩写LAN(Local Area Network)。一系列相互连接并共享硬件和软件资源的计算机、打印设备和其他计算机设备组成的网络。其覆盖范围通常局限于相对有限的地理范围内。

LAN 即“局域网”。

内联网 一个在组织内部使用因特网(Internet)技术实现通信和信息访问的网络。主要通过存放企业全部信息为企业内部的工作服务。

外联网 在电子商务、互相合作的需求下，企业允许特定的外部用户或公司进入其内部网为外部用户或公司提供信息与服务的网络。外部网扩展了信息的互操作性与共享性。

物联网 通过射频识别(RFID)、红外感应器、全球定位系统、激光扫描器等信息传感设备，按约定的协议，把任何物品与互联网相连接，进行信息交换和通信，以实现对物品的智能化识别、定位、跟踪、监控和管理的一种网络。即物物相连的互联网。这有两层意思：第一，物联网的核心和基础仍然是互联网，是在互联网基础上的延伸和扩展的网络；第二，其用户端延伸和扩展到了任何物品与物品之间，进行信息交换和通信。

主干网 亦称“基干网”、“干线网”。为各个局域网之间提供数据传输通路的网络。要求较高的传输速率和可靠性。

基干网 即“主干网”。

公共数据网 通常由国家通信部门建立的为社会各类用户提供数据通信服务的数据传输网络。使用公共数据网可以把分散的计算机连接起来形成网络，从而充分利用各计算机系统的资源。

增值网络 从公用通信网络中租用通信设备和信道组成的网络。除通常的电话通信、数据传输之外，还为用户提供附加的新型服务（如存储转发、与终端连接、在线信息查询服务等），从而拓展了网络的功能。

专用网 采用专用 IP 地址的内部网络。专用地址是只能用于一个机构的内部通信，而不能用于和因特网上的主机通信的 IP 地址。包括传统的专用网和虚拟专用网：前者由企业或私人通过敷设专用线或租用公众网络的线路构建；后者是利用公众数据通信网络（包括 Internet、帧中继、ATM 等），采用安全“隧道”技术和加密技术构建的企业或私人专用网络。

带宽 传输介质在电气特性的限制下所能通过信号的最高频率和最低频率的区间。带宽越宽，单位时间传输的信号量越大。

调制解调器 用来将数字信号转换成模拟信号（调制）或者将模拟信号转换成数字信号（解调）的一种网络设备。

网络管理员 负责一定范围的网络正常运行，监视、测试、配置、分析、评价和控制网络资源，以维护网络中硬件、软件和信息安全，检测和排除日常网络故障的人员。

云计算 一种动态的易扩展的且通常是通过因特网提供虚拟化的资源计算方式。用户不需要了解云内部的细节，也不必具有云内部的专业知识，或直接控制基础设施。包括基础设施即服务（IaaS）、平台即服务（PaaS）和软件即服务（SaaS）以及其他依赖于因特网满足客户计算需求的技术趋势。云计算服务通常提供通用的通过浏览器访问的在线商业应用，软件和数据存储在服务器上。

私有云 为一个客户单独使用而构建的云计算资源，提供对数据、安全性和服务质量的最有效控制。可部署在企业数据中心的防火墙内，也可以将它们部署在一个安全的主机托管场所。

公有云 由第三方提供商提供的，可供外部用户通过因特网访问的服务，而这些外部用户并不拥有云计算资源。它能够以低廉的价格，提供有吸引力的服务给最终用户，并有利于用户创造新的业务价值。

网络拓扑结构 网络中各种设备的连接结构。它可以反映网络的物理布局，表示设备之间的结构关系。典型的网络拓扑结构有总线型结构、星型结构、环形结构、网状结构。

客户机/服务器结构 英语缩写 C/S（Client/Server Architecture）。一种客户机与服务器间通过局域网络相连，构成分布式处理环境，实现高效率资源共享的主从计算机系统。这种模式下，客户机执行前台功能，管理用户接口、数据采集、数据格式化和向服务器提出服务请求或报告；服务器存储多个用户的信息，执行后台操作，管理共享的外围设备，控制存取，共享数据库，接受客户机的请求，执行相应的服务，并将服务结果送回客户机，提交给用户。

C/S 即“客户机/服务器结构”。

浏览器/服务器结构 英语缩写 B/S（Browser/ Server Architecture）。对客户机/服务器结构（C/S）模式应用的一种扩展。在这种结构下，用户工作界面是通过浏览器来实现的，进行数据的输入和输出；网络软件遵循一定规则运行于服务器端，集中实现系统功能的核心部分。

B/S 即“浏览器/服务器结构”。

网络协议 亦称“网络规程”、“规程”、“约定”。为使网络上的计算机之间交换信息而制订的一套通用规则。它规定了联网数据如何格式化为数据包或帧，如何传输，以及在接收端的解释方式，其核心是 TCP/IP 协议。

TCP/IP 协议 英语 Transmission Control Protocol/Internet Protocol 的缩写，中文

意译为“传输控制协议/因特网互联协议”。一种网络通讯协议。是 Internet 最基本的协议，Internet 国际互联网络的基础。简单说，它由网络层的 IP 协议和传输层的 TCP 协议组成的。它定义了电子设备（比如计算机）如何连入因特网，以及数据如何在它们之间传输的标准。TCP/IP 是一个四层的分层体系结构。高层为传输控制协议，它负责聚集信息或把文件拆分成更小的包。低层是网际协议，它处理每个包的地址部分，使这些包正确的到达目的地。

传输控制协议/因特网互联协议 即“TCP/IP 协议”。

互联网协议地址 英语 Internet Protocol Address 的意译，简称 IP Address。亦称“IP 地址”。互联网中信息设备的唯一数字标识。现在正在互联网中运行的互联网协议是 IPv4 和 IPv6，分别由 32 位和 128 位二进制数字组成。

IP 地址 即“互联网协议地址”。

域名 为便于人们记忆和识别互联网协议地址，由一串用点分隔的字符组成的标识互联中一台或一组计算机设备名字。

网址 在域名前面加上服务器提供的资源类型，后面加上信息资源所在位置信息的站或点网页定位标识。

浏览器 亦称“浏览程序”。在因特网上查阅信息时使用的一种软件。这种软件支持 HTTP（超文本传输协议）、FTP（文件传输协议）、SMTP（简单传输协议）、Telnet（远程网络协议）等多种网络应用协议。它可以逐个浏览网上各站点上的信息，也可以很方便的从一个站点跳转到另一个站点。

浏览程序 即“浏览器”。

点对点技术 亦称“对等互联网络技术”。一种依赖网络中参与者的计算能力和带宽，而不是把依赖都聚集在较少的几台服务器上的网络信息传输和共享技术。

对等互联网络技术 即“点对点技术”。

网络安全 网络系统的硬件、软件及其系统中的数据受到保护，不受偶然的或者恶意的原因而遭到破坏、更改、泄露，系统连续可靠正常地运行，网络服务不中断。

黑客 本意为热衷于计算机程序设计的人，现指利用信息技术非法入侵、破坏计算机网络系统，或盗取相关信息，以引起关注或获取利益的人。

防火墙 对获取网络安全性方法的形象比喻。即设置在两个或多个网络之间的安全隔离系统。由软件和硬件系统组合而成。用于阻止非法用户的侵入，保证本地网络资源安全，尽可能最小化对授权用户造成的不便。

信息过滤 根据用户需求，自动及手工将不需要、不合理的信息剔除的措施。

公共密钥体系 一套生成密钥、签发证书、分发证书、维护证书等功能于一体的公钥管理基础设施。其职能包括为用户生成密钥（公钥或私钥）、发数字证书、管理和认证数字证书等。

电子贸易 见“电子商务”。

梅特卡夫定律 一个电信网络的价值与其用户节点的平方成正比。即网络的价值 $V=K\times N^2$（K 为价值系数，N 为网络用户节点数）。1993 年由美国学者吉尔德（George Gilder，1939—　）首次提出。吉尔德将这一定律归功于梅特卡夫（Robert Metcalfe，1946—　）1980 年对以太网的论述。梅特卡夫当时并未提及用户数，而是指兼容的通信设备（如传真机）。梅特卡夫定律指出了各类通信技术和网络如因特网、社会网络和万维网的特征，可以用来评估一个网络的价值。

电子商务模式 利用电子商务的特性，建立与传统商业模式不相同的经营模式。简略归纳为 B2C、B2B、C2C、C2B 四种经营模式。

B2B 释文见 379 页。

B2C 释文见 379 页。

C2B 释文见 379 页。

C2C 释文见379页。

移动商务 通过手机、传呼机、个人数字助理(PDA)和笔记本电脑等移动终端进行的商务活动。

电子支付系统 集购物流程、支付工具、安全技术、认证体系、信用体系以及金融体系为一体的综合系统。

第三方支付 非金融机构在收、付款人之间作为第三方中介机构提供货币资金转移服务。通常在第三方支付平台的交易中,买方选购商品后,使用第三方平台提供的账户进行货款支付,由第三方通知卖家货款到达、进行发货;买方检验物品后,就可以通知付款给卖家,第三方再将款项转至卖家账户。

数字签名 通过一个单向函数对要传送的信息进行处理,用以认证信息来源是否正确,并核实信息在传送过程中是否发生变化的一个字母数字串。

电子政务 亦称"电子政府"、"E政府"、"电子网络政府"。国家行政机关利用现代信息和通信技术进行的管理和服务。将管理和服务通过网络技术进行集成,在因特网上实现组织结构和工作流程的优化重组,超越时间和空间及部门之间的分隔限制,向社会提供全方位的、规范而透明的管理和服务。

新媒体 建立在数字的、计算机的和网络的信息和通信技术的基础之上所延伸出来的各种媒体形式。相对于传统的旧媒体(报刊、户外、广播、电视),"新媒体"的"新"最根本体现在技术上,也同时体现在形式上,有些新媒体是崭新的,比如互联网;而有些是在旧媒体的基础上引进新技术后,新旧结合的媒体形式,比如电子报纸。新媒体,尤其是因特网的出现一方面拉近了各国的距离,促使世界变平了;另一方面也使得公众对社会公共事务参与度更高,公共事务更加透明化,从而促进民主建设。

社交媒体 亦称"社会化媒体"、"社会性媒体"。允许网民自发撰写、分享、评价、讨论、相互沟通的网站和技术。既具有传统媒体发布面广、影响力强的特性,又具有传统媒体所不具有的特性,如人人都可以发布和制作新闻、同时每个人又是传播渠道的特性。

虚拟社区 亦称"电子社区"或"在线社区"。原指藉由各种通信媒体如电话、新闻简报、电子邮件、因特网社会网络服务或即时通信进行彼此沟通交通的人群,后逐渐演变为专指通过计算机网络进行沟通而形成的在线人群网络。虚拟社区已经成为相互认识的人们通过现实生活进行沟通交流的一种补充方式。目前已经有很多社交软件如基于文本的聊天室以及基于语音、视频的各种交流方式。其特性主要有:(1)虚拟社区通过以计算机、移动电话等高科技通讯技术为媒介的沟通得以存在,从而排除了现实社区;(2)虚拟社区的互动具有群聚性,从而排除了两两互动的网络服务;(3)社区成员身份固定,从而排除了由不固定的人群组成的网络公共聊天室;(4)社区成员进入虚拟社区后,必须能感受到其他成员的存在。

电子社区 即"虚拟社区"。

在线社区 即"虚拟社区"。

虚拟商品 在网络虚拟环境中,满足网络用户的某种需求,具有显性表现、使用价值和交换价值的网络物品。是非物质方式存在于虚拟环境中的无形商品,离开虚拟环境,也就失去了它的价值。如网络社会上的数字礼品、网络游戏中的武器装备等。

虚拟货币 本指非真实的货币,现特指由网络运营企业发行,网络用户使用法定货币按一定比例直接或间接购买,以电磁记录方式存储于网络运营企业提供的服务器内,并以特定数字单位表现的一种虚拟兑换工具。网络虚拟货币用于兑换发行企业所提供的指定范围、指定时间内的网络服务。

虚拟现实 亦称“人工现实”。用计算机技术生成一个逼真的,集视、听、触、嗅觉等为一体的模拟三维世界。用户可以走进这个环境,操纵系统中的对象并与之交互。虚拟现实本质上是一种计算机技术,它包括模拟、互动、人造现实、沉浸、远端临场、全身心沉浸、网络通信等不同的概念。

人工现实 即“虚拟现实”。

交互式网络电视 英语缩写 IPTV(Internet Protocol Television)。通过基于互联网协议(IP)的网络提供的具有高质量、良好体验、安全性能好、互动性强和可靠的多媒体服务,如电视、视频、音频、文本、图像、数据等(国际电信联盟 IPTV 项目组定义)。在我国,IPTV 主要利用计算机或机顶盒+电视完成接收视频点播节目、视频广播及网上冲浪等功能。

IPTV 即“交互式网络电视”。

企业信息门户 在因特网上,为人们提供企业信息、数据查询、数据分析、报告等基本功能的网站。

第一代万维网 英语 Web 1.0 的意译。对比 Web 2.0 而形成的一种网络设计方式。与 Web 2.0 相比,Web 1.0 采用网站为中心的单项信息发布的模式,内容大多来自网站的少数编辑人员或站长,以定制的方式发布。使用的技术需要较多的网络带宽资源支持。用户以阅读网站信息为主,不具有交互性。

Web 1.0 即“第一代万维网”。

第二代万维网 英语 Web 2.0 的意译。能促进万维网(WWW)上的信息共享、互操作、用户导向的设计和协作的网络设计。属网络发展的第二代。其核心理念是将因特网作为平台,不仅能让用户获取信息,还能为用户提供“网络即平台”的计算,让用户完全通过浏览器运行软件程序。用户可以拥有 Web 2.0 上的数据并控制这些数据。

Web 2.0 即“第二代万维网”。

第三代万维网 英语 Web 3.0 的意译。根据 Web 2.0 延伸出来的概念,指 Web 2.0 后的新一代的万维网。有多种理解,但没有清晰合理的界定。常见的理解是在 Web 3.0 网络中,用户能运用语义网等新技术自行在多个网络中获取信息,在互联网上拥有自己的数据,用浏览器即可实现复杂系统程序才能实现的系统功能,为个人提供个性化的服务。

Web 3.0 即“第三代万维网”。

文件传输协议 通过互联网协议计算机网络进行文件传输和处理的标准网络协议。它基于客户机/服务器架构(C/S),通过 Internet 控制文件的双向传输。同时,它也是一个应用程序。用户可以通过它把自己的 PC 机与世界各地所有运行 FTP 协议的服务器相连,访问服务器上的大量程序和信息。

移动计算 使用各种无线电射频(RF)技术或蜂窝通信技术,能使用户携带的移动计算机、个人数字助手(PDA)、BP 机和其他电讯设备在任何时候、任何地点继续得到服务、获得信息的技术。移动计算是随着移动通信、因特网、数据库、分布式计算等技术的发展而兴起的新技术,使计算机或其他信息智能终端设备在无线环境下实现数据传输及资源共享。它的作用是将有用、准确、及时的信息提供给任何时间、任何地点的任何客户。

博客 英语 Blog 的音译,Weblog(网络日志)的简称。一种个人通过因特网传播自己思想,带有知识集合链接的出版方式。通常按时间顺序展示。此外,博客还有两种含义,即写作或是拥有(Blog 或 Weblog)的人。或指在博客(Blog 或 Weblog)的虚拟空间中发布文章等各种形式的过程。

Blog 即“博客”。

微博 “微型博客(Micro-Blog)”的简称。基于用户关系网络的信息分享、传播以及获取平台,用户可以通过 WEB、WAP

以及各种客户端组建个人社区，以140字左右的文字或图形、影像更新信息，并实现即时分享。微博改变了用户获取信息和分享信息的方式。

维基 英语Wiki的音译。利用维基软件建立的一类网站。这类软件可以让人们使用简化的标志语言或专用的文本编辑器，在浏览器中随意创造和编辑任意数据的互相链接的网页。维基常用于设立协作型网站，壮大社区网站，以提升网民的参与度。协作型的百科全书——维基百科(Wikipedia)为其最有名的一个网站。在中文里，“维”意为系物的大绳，也作“网”解释，可引申为因特网；“基”是事物的根本，或是建筑物的底部。“维基百科”合起来可引申为因特网中装载人类基础知识的百科全书，是一种采用Wiki协作系统的网上在线百科。

搜索引擎 亦称“查询引擎”。因特网上协助网络用户搜寻自己所需要信息的服务性网站。其主要任务是在因特网上主动搜索Web服务器信息并将其自动索引，其索引内容存储到可供查询、检索的大型数据库中，根据文档的相关性还可启动进一步的搜索。

查询引擎 即“搜索引擎”。

即时通信 因特网的一种应用，即允许两人或多人使用网络即时传递文字信息、文件、语音与视频。

电子邮件 亦称“电子信箱”、“电子函件”。简称“e-mail”。一种通过网络与其他用户交换信息的通信方法。其特点是方便、快捷、高效、廉价。是传统邮件的电子化。

新闻组 一个关注于某个主题的因特网的联机讨论小组。

语音邮件 使用声音存储转发技术，用户可以接收、存储和转发语音信息的通信方法。

网上推荐系统 信息过滤技术的一种方式。它通过分析用户的特性与喜好特征，预测用户的偏好顺序，呈现用户可能最感兴趣的相关信息(如电影、音乐、书籍新闻、网页等)。这些用户特征的获得主要来自于两个方面，即信息条目(基于内容的方法)或用户的社会环境(协作过滤方法)。

导航支持系统 通过对用户特性和在线行为的分析，运用数据挖掘和分析技术，为用户上网提供更为便捷、准确地导航，让用户最高效地找到他所需要的各类信息。旨在解决信息过度泛滥、不相关网页而影响用户的上网效率问题。

全球定位系统 英语缩写GPS(Global Position Systems)。结合卫星及无线技术导航系统，实时、全天候为全球范围的各类用户目标提供三维定位、三维速度和精确时间信息的系统。

GPS 即“全球定位系统”。

电子学习 以网络作为传播介质的远程学习方式。

电子公告牌 英语缩写BBS(Bulletin Board System)。可以提供信息发布和浏览的网站。与日常的信息公告栏类似。

BBS 即“电子公告牌”。

因特网服务提供商 为用户提供因特网接入服务，并为使用者提供因特网各种服务的企业。

因特网接入提供商 专门从事因特网接入服务的企业。

因特网内容提供商 亦称“因特网信息增值服务商”。为用户提供因特网信息业务和增值业务的企业。它利用因特网技术，建立一种商业框架，并以此来迅速、有效的传播有关信息，形成一种良性的商业循环。

软件即服务 英语缩写SaaS(Software-as-a-Service)。基于因特网提供软件服务的软件应用模式。软件服务商将软件集中放置于主机上，用户可以通过终端接入并利用软件服务。作为一种创新的软件应用模式，SaaS是软件科技发展的最新趋

势，它已经纳入到云计算的理念之中。

SaaS 即“软件即服务”。

平台即服务 英语缩写 PaaS（Platform-as-a-Service）。把服务器平台作为一种服务提供的商业模式。云计算时代相应的服务器平台或者开发环境作为服务进行提供就成为了 PaaS，这一服务模式下，用户可以省去各类计算机硬件和软件的购买成本和维护工作。

PaaS 即“平台即服务”。

基础设施即服务 英语缩写 IaaS（Infrastructure-as-a-Service）。指供应商将完善的计算机基础设施作为一种服务提供给用户。这一模式下，用户无需购买服务器、软件、数据中心和网络设备等基础设施，只需要将这些资源作为一个完整的服务外包，供方根据用户的消费情况收费。基于因特网的存储和数据库服务是 IaaS 的一部分。

IaaS 即“基础设施即服务”。

国 际 商 务

国际商务 跨越国界的各种工商活动。涉及各种经济资源(商品、劳务、技术和资本等)的国际转移。主要包括:以商品进、出口为中心的国际贸易;对外投资(国际证券投资、在国外的直接投资等);技术授权(商标、专利、制造程序或有价的知识技能的国际化、研究开发的国际化等);国际劳务和服务的提供(营销、法律、金融、运输、会计、管理顾问咨询等);国际通讯、信息及传递(电台、电视、电影、电话、书籍、报刊、新闻提供等)等。

国际商务环境

国际商务环境 企业从事国际商务所面临的外部经营环境。包括两个部分:一部分是因国而异的东道国经营环境;另一部分是国际经营环境中具有规律性、共性、广泛制约性的方面。前者包括自然因素(如一个国家的地理环境等)、社会因素(如一个国家的政治、法律、社会、文化和经济环境等)和竞争因素(如供应商、顾客、竞争对手等);后者包括全球化、经济一体化、国际金融市场、新兴市场、国际经济组织等。

全球化 有狭义和广义之分。狭义是指经济的全球化,主要指各国经济通过跨越国界的贸易、资金流动、技术创新、信息网络和文化交流等活动,在世界范围高度融合和相互依赖的过程;广义是指一个由诸多过程构成的巨大而多面的复合体,不仅包括经济的全球化,也涉及全球环境、政治法律、社会文化等诸多内容,主要指世界各国相互依赖日益加深、相互渗透和融合不断加强、全球一致性因素不断增长的过程。全球化进程受到运输、通讯和信息技术的发展、超国家组织的促进和协调、跨国公司的扩张等因素的推动。

经济全球化 有两类不同观点。(1)从生产力运动和发展的角度分析,认为经济全球化是指生产要素跨越国界,在全球范围内自由流动,各国、各地区的经济相互交织、相互影响、相互融合成统一整体的历史过程;(2)从生产关系的角度分析,认为经济全球化是生产社会化扩大的结果,是资本主义经济体系对于世界的支配和控制的过程,其实质就是资本主义生产方式的全球化。国际货币基金组织认为,经济全球化是指跨国商品、服务贸易及国际资本流动规模和形式的增加,以及技术的广泛迅速传播使世界各国经济的相互依赖性增强。经济全球化的内涵为:它是各国在经济上的相互依存不断加深,同时也是全球经济竞争不断深化的历史过程;其突出表现为商品和资本、技术等要素的国际多边流动日益加强;其主要推动因素是信息革命,以及贸易和金融的自由化,即技术创新与制度变革。

市场全球化 从原来的由于贸易壁垒以及距离、时间和文化等因素所形成的壁垒造成的各国市场分割的经济体制,向着各国市场日益融合成一个全球市场的经济体制转化的过程。

生产全球化 公司为利用各国或地区在生产要素的成本、质量方面的差异,把生产环节在全球范围之内分散到不同地点的过程。

区域经济一体化 亦称"区域经济集团化"。同一地区的两个以上国家逐步让渡部分甚至全部经济主权,采取共同的经济政策并形成排他性的经济集团的过程。其组织形式按一体化程度由低到高排列,包括优惠贸易安排、自由贸易区、关税同盟、共同市场、经济联盟和完全的经济一体化。目前一体化程度最高的区域经济集团是欧洲联盟。

区域经济集团化 即"区域经济一体化"。

优惠贸易安排 区域经济一体化的组织形式之一。成员国之间通过协定或其他形式,对全部或部分商品规定其特别的关税优惠;对非成员国仍旧保持各自原有的关税制度和结构。它是区域经济一体化中最低级、最松散的一种组织形式。

自由贸易区 区域经济一体化的组织形式之一。成员国之间废除关税与数量限制,使区域内各成员国间的商品可以完全自由移动;对于非成员国,各成员国可以各自制定贸易政策、实施贸易壁垒。

关税同盟 区域经济一体化的组织形式之一。指两个或两个以上的国家通过条约形式,相互完全取消关税和非关税壁垒,并对非同盟国家实行统一的关税制度。它在一体化程度上比自由贸易区进了一步,除了自由贸易区的基本内容外,还在同盟国之间建立共同一致的对非同盟国的关税和贸易政策。

共同市场 区域经济一体化的组织形式之一。其一体化程度较关税同盟更高,除了对内取消关税和非关税壁垒、对外实行统一的关税制度外,成员国之间还实行服务和劳动力、资本等生产要素的自由流动,即成员国之间的劳动力流进流出以及资本的跨国界转移没有任何限制。

经济联盟 区域经济一体化的组织形式之一。其一体化程度较共同市场更高,成员国之间不仅商品和生产要素可以完全自由流动,并建立了统一的对外关税制度,而且成员国还制定并执行一些共同的经济政策,实行财政政策、货币政策和汇率政策的协调,并建立一些超国家的经济调节机构。

完全经济一体化 区域经济一体化的组织形式之一。是一体化程度最高的组织形式。它不仅消除了成员国之间的商品和各种生产要素的流通障碍,而且由一个超国家的权威机构把成员国的经济组成一个整体,执行统一的财税制度、货币制度和对外经济政策。

新兴市场 市场经济体制逐步完善、经济发展速度较高、市场发展潜力较大的市场。美国商务部1994年研究报告把中国经济区(包括香港和台湾)、印度、东盟诸国、韩国、土耳其、墨西哥、巴西、阿根廷、波兰和南非列为新兴大市场。2009年摩根斯坦利新兴市场指数列出了以下21个国家(地区)作为新兴市场来进行统计:巴西、智利、中国大陆、哥伦比亚、捷克、埃及、匈牙利、印度、印度尼西亚、马来西亚、墨西哥、摩洛哥、秘鲁、菲律宾、波兰、俄罗斯、南非、韩国、中国台湾、泰国、土耳其。英国《经济学家》杂志列出的新兴市场国家(地区)名单与此相似,只是多了中国香港、新加坡和沙特阿拉伯。其中,巴西、俄罗斯、印度和中国等四个新兴市场被称为"金砖四国"。

"金砖四国" 特指巴西(Brazil)、俄罗斯(Russia)、印度(India)和中国(China)四个快速增长的新兴市场。由高盛公司于2001年提出。按照四个国家的英语首字母组合而成"BRICs"一词,因其发音与英语中的"砖块"(bricks)非常相似,故称。"金砖四国"国土面积约占世界领土总面积的26%,人口约占全球总人口的42%,作为新兴市场的代表和发展中国家的领头羊,"金砖四国"的国际影响力与日俱增。2009年6月,"金砖四国"领导人首次正式会晤在俄罗斯的叶卡捷琳堡举行,并发表了联合声明。"金砖四国"已从一个

虚拟的新兴经济体的概念，逐步成为现实的具有实力的合作组织。

BRICs 见“金砖四国”。

混合经济 各种不同因素在一定社会制度下混合的经济运行体制。从公私混合的角度看，生产、收入与消费上存在公私混合；从政府在经济中所起作用的角度看，政府和私人同时对经济发生作用；从市场与计划在一种经济体制范围内结合的角度看，通过市场机制配置资源、调节经济运行，同时也运用计划这一调控手段，对宏观经济活动进行预测、规划和指导，规范微观经济，引导市场经济的发展方向。

计划经济 根据政府计划调节经济活动的经济运行体制。一般是政府按事先制定的计划，提出国民经济和社会发展的总体目标，制定合理的政策和措施，有计划地安排重大经济活动，引导和调节经济运行方向。资源的分配，包括生产什么、生产多少，都由政府计划决定。

市场经济 以市场为资源的主要配置者，以市场为经济活动的主要调节者，以较为健全的市场体系为经济过程的重要枢纽的经济运行体制。资源的分配主要通过价格体系这一“无形的手”来决定。

高语境文化 信息传播较高依赖环境的文化。由美国学者霍尔（Edward T. Hall，1914—2009）提出。高语境文化中，信息的意义寓于传播环境和传播参与者之间的关系中，在传播时，绝大部分信息或存于物质语境中，或内化在个人身上。

低语境文化 信息传播较低依赖环境的文化。由美国学者霍尔（Edward T. Hall，1914—2009）提出。低语境文化中，信息的意义通过语言可以表达得很清楚，大量的信息置于清晰的编码中，不需要依赖环境去揣摩推测。

大陆法系 亦称“民法法系”、“罗马-日耳曼法系”、“成文法系”（西方法学著作中多称“民法法系”，中国法学著作中惯称“大陆法系”）。是以罗马法为基础而发展起来的法律的总称。指欧洲大陆大部分国家从19世纪初以罗马法为基础建立起来的、以1804年《法国民法典》和1896年《德国民法典》为代表的法律制度，以及其他国家或地区仿效这种法律而建立的法律制度。因首先产生并盛行于欧洲大陆，故称。除欧洲大陆外，大陆法系的影响还扩及拉丁族和日耳曼族各国。是西方国家中与英美法系并列的渊源久远和影响较大的法系，以具体的法律条文为判案依据。

英美法系 亦称“普通法系”、“英国法系”、“判例法系”。是以英国普通法为基础发展起来的法律的总称。指英国从11世纪起主要以源于日耳曼习惯法的普通法为基础，逐渐形成的一种独特的法律制度以及仿效英国的其他一些国家和地区的法律制度。产生于英国，后扩大到曾经是英国殖民地、附属国的许多国家和地区，包括美国、加拿大、印度、巴基斯坦、孟加拉、马来西亚、新加坡、澳大利亚、新西兰以及非洲的个别国家和地区。是西方国家中与大陆法系并列的历史悠久和影响较大的法系，注重法典的延续性，以传统、判例和习惯为判案依据。

换算风险 亦称“会计风险”。由于有关货币汇率的变化而引起海外子公司资产负债表和损益表上的某些项目价值在转换成母公司报告货币时发生变化的可能性。

会计风险 即“换算风险”。

经营风险 由于意外的汇率变动导致企业未来的经营性现金流量发生变化，从而影响企业的市场价值的可能性。企业价值的变化程度取决于汇率变动因素对企业未来销售量、价格和成本的影响程度。

政治风险 东道国的政治环境或东道国与其他国家之间政治关系发生改变而给外国投资企业的经济利益带来的不确

定性。给外国投资企业带来经济损失的可能性的事件包括:没收、征用、国有化、政治干预、东道国的政权更替、战争、东道国国内的社会动荡和暴力冲突、东道国与母国或第三国的关系恶化等。

没收 东道国政府采取的无偿接管外国企业资产的措施。一般发生在战争、政变或意识形态变化之后。没收可能针对所有的外国资产,也可能只针对某些特定的国家。

征用 东道国政府基于国家安全等因素的考虑,采取接管外国企业的资产,并给予外国企业一定的经济补偿的措施。

国有化 东道国政府通过控制和限制,逐步削弱外国企业所有权的过程。国有化的主要手段包括:通过增加股份把所有权逐步转移到东道国政府手中;提升大批东道国公民到重要的管理职位;逐步提高产品国有化的比例等。

国际商务方式

国际商务方式 企业从事国际商务时采用的经营方式。包括国际贸易、国际直接投资、国际经营合作、国际承包工程、交钥匙工程、管理合同、国际证券投资、国际合作开发、建设-经营-转让、许可贸易等。

国际经营合作 总部设在两个或两个以上国家的两个或两个以上企业之间为了互利的经济目标,进行长期或短期合作,共同承担和支持其经营活动的行为。当今常见的国际经营合作的具体形式,按照合作的紧密程度从高到低,主要有:合资经营;非股权合作,如共同开发(采)、合作科研、合作生产;管理或营销咨询;专有技术许可;特许经营;专利许可;装配生产;产品返销;技术培训和设备安装调试等。

国际承包工程 一国的工程承包人受国外的工程业主或发包人的委托,按照规定的条件承包建设某项工程任务。是一种综合性的国际经济合作方式,包含大量的技术转让与劳务合作的内容。

交钥匙工程 跨国公司为东道国建造工厂或其他工程项目,一旦设计与建造工程完成,包括设备安装、试车及初步操作顺利运转后,即将该工厂或项目所有权和管理权的"钥匙"依合同完整地"交"给对方,由对方开始经营。

管理合同 一国的某个企业由于缺乏专业技术人员和管理经验,经由合同安排交由另一国家的某个企业经营管理。这种合同上的管理权,可以用于管理某个企业的全部经营活动,也可以只是管理该企业的某一部分活动或某项职能,但承担管理责任的企业不享有所有权,只依合同获取管理费。

国际间接投资 亦称"国际证券投资"。在国际证券市场上通过购买外国企业发行的股票和外国企业或政府发行的债券等有价证券,来获取利息或红利的投资行为。国际间接投资以取得一定的收益为目的,一般不存在对企业经营管理权的取得问题,即使是在取得股权证券进行投资的情况下,也不构成对企业经营管理的有效控制。

国际证券投资 即"国际间接投资"。

国际合作开发 拥有自然资源的东道国与拥有先进技术和雄厚资金实力的外国企业共同开发利用自然资源的一种国际合作方式。一般由投资者与自然资源拥有者通过签订合同来实现。资源拥有者以石油、天然气、矿藏、森林、煤炭等资源为合作条件,资源开发者以资金、设备、技术的投入为合作条件,双方根据合同规定分享收益。

建设—经营—转让 英语缩写 BOT (Build-Operate-Transfer)。项目融资的一种方式。指公营或私营机构与私营财团的项目公司签订协议,由项目公司筹资、设计和建设协议规定的设施。项目公司在合同期内拥有、运营和维护该项设施,

并通过提供产品或收取服务费用，回收投资、偿还贷款并获取合理利润。传统的BOT发生在政府的基础设施项目，合同期满后，标的项目无偿移交给政府部门。当今的BOT内涵在不断扩充并有一些演化方式，如建设—经营—拥有—移交等。

BOT 即“建设—经营—转让”。

许可贸易 许可方和被许可方通过签订许可合同，转让专利、商标、专有技术和计算机软件技术的使用权，允许被许可方利用该项技术制造、使用、销售合同产品，并支付相应的技术转让费给许可方作为报酬的一种贸易。是技术转让的基本形式。主要包括独占许可、排他许可、普通许可、可转售许可、交叉许可等类型。

独占许可 在一定的时间和地域内，被许可方拥有独占的技术使用权，许可方和第三方都不能在该地域和规定的时间内使用该技术生产销售产品。

排他许可 在合同规定的期限和地域内，被许可方和许可方都对该技术及其产品拥有制造、使用和销售的权利，但许可方不能再将技术许可给第三方。

普通许可 在合同规定的期限和地域内，被许可方和许可方都对该技术及其产品拥有制造、使用和销售的权利，而且许可方还可以把技术许可给第三方。

可转售许可 亦称“分许可”。被许可方可以在规定的时间和地域内，将得到的技术的使用权转售给第三方。许可贸易的一种。第三方只是与被许可方发生关系，与许可方没有关系。

分许可 即“可转售许可”。

交叉许可 许可双方将各自的专利权、商标或专有技术使用权相互许可，供对方使用。许可贸易的一种。双方的权力可以是独占的，也可以是非独占的。

国际新创企业 从诞生之初就积极利用多国资源向多国市场销售产品来获取竞争优势的企业。由美国欧维尔特(Benjamin Oviatt)和麦克道戈(Patricia McDougall)于1994年发表在《国际商务研究杂志》的论文中提出。这类企业的一个重要特征是，在成立之初就实现了国际化经营，表现出资源的多国配置。作为国际化经营中出现的新现象，国际新创企业从20世纪末开始呈现迅速发展的态势。

国际贸易

重商主义 最早的国际贸易学说。主要研究对外贸易如何为一国带来财富。重商主义者认为，金银货币是财富的唯一形态，除了开采金银矿以外，对外贸易是货币财富的真正来源。该学说的发展经历了早期重商主义和晚期重商主义两个阶段。早期重商主义产生于15—16世纪，在对外贸易上强调少买，严禁货币输出国外，以贮藏尽量多的货币，因而又被称为“货币差额论”；晚期重商主义盛行于17世纪上半期，强调多卖，允许货币输出国外，认为只要购买外国商品的货币总额少于出售本国商品所得的货币总额，就可以获更多的货币，因而又被称为“贸易差额论”。

绝对优势理论 亦称“绝对成本理论”、“绝对利益说”。关于绝对成本优势的国际贸易理论。由英国古典经济学家亚当·斯密于1776年在其《国民财富的性质与原因的研究》一书中提出。认为国际贸易的原因是国与国之间的绝对成本的差异，如果一国在某一商品的生产上所耗费的成本绝对低于他国，该国就具备该产品的绝对优势，从而可以出口；反之则进口。各国都应按照本国的绝对优势形成国际分工格局，各自提供交换产品。该理论解释了产生国际贸易的部分原因，但不能解释各种产品生产上都具有绝对优势的国家与不具有绝对优势的国家之间的贸易往来。

绝对成本理论 即“绝对优势理论”。

绝对利益说 即“绝对优势理论”。

相对优势理论 亦称“比较成本理论”、“比较利益说”。关于比较成本优势的国际贸易理论。由英国古典经济学家李嘉图(David Ricardo,1772—1823)1817年在《政治经济学及赋税原理》一书中提出。从生产成本的相对差别出发,认为一个国家即使生产不出成本绝对低的产品,只要能生产出成本相对低的产品,就可以同另一国进行贸易,并使贸易双方都获益。每个国家都可以生产具有相对优势的产品,取得比较利益。该理论说明了开展国际贸易的一般基础,成为自由贸易政策的基本出发点。

比较成本理论 即“相对优势理论”。

比较利益说 即“相对优势理论”。

要素禀赋论 亦称“赫克歇尔-俄林理论”、“H-O理论”。关于要素差异的国际贸易理论。由瑞典经济学家俄林(Bertil Ohlin,1899—1979)在瑞典经济学家赫克歇尔(Eli F. Heckscher,1879—1952)的研究基础上形成,并在1933年出版的《地区间贸易与国际贸易》一书中提出。认为各国间要素禀赋的相对差异以及生产各种商品时利用这些要素的强度的差异是国际贸易的基础,强调生产商品需要不同的生产要素,如资本、土地等,而不仅仅是劳动力;不同的商品生产需要不同的生产要素配置。认为一国应该出口由本国相对充裕的生产要素所生产的产品,进口由本国相对稀缺的生产要素所生产的产品,而且,随着国际贸易的发展,各国生产要素的价格将趋于均等。

赫克歇尔-俄林理论 即“要素禀赋论”。

H-O理论 即“要素禀赋论”。

国际产品生命周期理论 关于产品生命周期的国际贸易理论。由美国弗农(Raymond Vernon,1913—1999)1966年在《产品周期中的国际投资和国际贸易》一书中提出。把产品生命周期划分为新产品阶段、成熟阶段和标准化阶段,认为处于不同阶段的产品对于要素条件和成本的考虑是不同的。在新产品阶段,产品是知识技术密集型的,研发能力和高收入的市场条件非常重要,企业考虑供应国内需求,享有出口垄断地位;在成熟阶段,产品成为资本密集型,价格成为竞争的主要因素,企业考虑国际直接投资,降低成本;在标准化阶段,价格竞争更为重要,劳动力成为成本的关键因素,企业考虑在发展中国家直接投资。该理论动态地考察了比较优势的转移过程,揭示了对外直接投资的动因和基础。

里昂惕夫反论 亦称“里昂惕夫之谜”。与“要素禀赋论”结论相反的国际贸易观点。20世纪50年代,美国经济学家里昂惕夫(Wassily Leontief,1906—1999)利用投入-产出分析法来验证要素禀赋论的观点。根据要素禀赋论,美国的资本相对充裕,应该出口资本密集型的产品而进口劳动密集型的产品。然而,里昂惕夫发现,美国1947年和1951年的200多种进、出口商品的生产部门的有关数据表明:美国出口的是劳动密集型产品,进口的却是资本密集型产品。这与当时西方经济学界已经广泛接受的赫克歇尔-俄林理论正好相反,因此被称为“里昂惕夫之谜”或“里昂惕夫反论”。对于该反论的一种解释是,里昂惕夫在分析进口产品的劳动力和资本含量时,用的是这些产品在美国的等价物,而美国在生产这类产品时更多地运用资本密集的方式,由此使进口产品看似资本密集型,而实际未必如此;另一种解释是,里昂惕夫所定义的资本仅仅包含物质资本(如机器、设备、厂房等),却完全忽略了人力资本。人力资本是体现在人身上的技能和知识的存量,美国劳动比外国劳动含有更多的人力资本,若把人力资本这一部分加到实物资本上,就会使美国出口品的资本密集度高于进口替代品。里昂惕夫反论推动了战后国际贸易理论的

新发展，其投入-产出分析法对贸易结构的计算分析，开辟了用统计数据全面检验贸易理论的新路。

里昂惕夫之谜 见“里昂惕夫反论”。

新要素贸易理论 强调商品新要素的国际贸易理论。认为在国际贸易的比较优势中，应赋予生产要素以新的含义，扩展生产要素的范围，除了传统的资本、劳动和土地三要素以外，其他要素如人力资本、技能、技术、信息、研究与开发等也起着重要作用。主要学说包括人力资本理论、人力技能理论和技术进展理论（即技术差距理论）等。该理论赋予生产要素新的内涵，是要素禀赋论的进一步拓展。

产业内贸易理论 关于产业内同类产品贸易增长特点和原因的理论。针对发达国家之间的贸易不是工业制成品和初级产品之间的贸易，而是产业内同类产品的相互交换，即产业内贸易这一现象，加拿大格鲁贝尔（Herbert G. Grubel，1934— ）和澳大利亚劳埃德（Peter J. Lloyd，1937— ）在1975年出版的《产业内贸易：差别化产品国际贸易的理论与度量》中系统提出产业内贸易理论。该理论从不完全竞争、产品差异化和规模经济入手，为同质产品和异质产品的产业内贸易提供了理论基础。此后，学者们在20世纪70年代末和80年代初提出了各种产业内贸易的理论模型，如新张伯伦模型（Neo-Chamberlin Models）、兰卡斯特模型（Lancaster Model）、布兰德模型（Brander Model）、克鲁格曼模型（Krugman Model）等，对该理论作了进一步的丰富和发展。该理论突破了传统国际贸易理论的一些假定（如完全竞争的市场结构、规模收益不变等），从规模经济和产品差异性等方面考察贸易的形成机制，从而解释了产业内贸易日益占据国际贸易主要地位的现象。

战略性贸易理论 主张政府对具有战略重要性的行业进行干预，以提高其国际优势的国际贸易理论。产生于20世纪80年代早期，代表人物是美国经济学家克鲁格曼（Paul Krugman，1953— ）。认为政府应当干预战略性行业的贸易，创造和培育本国企业在该产业的国际战略优势，以免遭到外国垄断企业的严重损害，同时谋取规模经济效益，并借机争夺竞争对手的市场份额和利润。作为传统贸易理论的补充和发展，战略性贸易理论使国际贸易理论更接近于现实；该理论不主张干预所有行业，而只是帮助少数几个具有战略重要性的行业。然而，如何区分战略性和非战略性行业是个棘手的问题，而且，战略性贸易政策的实施容易引发贸易争端。

国家竞争优势模型 亦称“钻石模型”。由美国波特（Michael Eugene Porter，1947— ）提出。认为一个国家的竞争优势取决于一国经济环境中的四大因素：要素条件；需求因素；企业战略、组织和竞争状况；相关和辅助行业。这四大因素之间互相影响，构成行业的竞争环境，而机遇和政策亦会通过对上述四大因素的影响而发生作用。

钻石模型 即“国家竞争优势模型”。

国际贸易 亦称“世界贸易”。泛指国际间的商品和劳务（或货物、知识和服务）的交换活动。从一国（地区）的角度看，它与世界其他国家（地区）之间的这种交换活动，称为对外贸易。国际贸易由各国（地区）的对外贸易构成，是世界各国对外贸易的总和。

世界贸易 即“国际贸易”。

对外贸易 亦称“国外贸易”、“进出口贸易”。一个国家（地区）与另一个国家（地区）之间的商品和劳务的交换。由进口和出口两个部分组成。对输入商品或劳务的国家（地区）来说，称为进口；对输出商品或劳务的国家（地区）来说，称为出口。

进出口贸易 即“对外贸易”。

绝对优势 亦称“绝对利益”。由英国

古典经济学家亚当·斯密在绝对优势理论中提出。在某一商品的生产上,如果一国所耗费的劳动成本绝对低于另一国,该国即在该产品的生产上具有绝对优势。参见"绝对优势理论"。

绝对利益 即"绝对优势"。

相对优势 亦称"比较优势"、"相对利益"。由英国古典经济学的完成者李嘉图(David Ricardo,1772—1823)在相对优势理论中提出。如果一国在两种商品的生产上都处于劣势地位,但两者的不利程度有所不同,相比之下总有一种商品的劣势要小一些,该国在劣势较小的产品生产上即具有相对优势。参见"相对优势理论"。

比较优势 即"相对优势"。

相对利益 即"相对优势"。

要素禀赋 生产要素在一个国家或地区中的天然供给状况。要素禀赋的丰裕程度通常以不同国家或地区的几种生产要素的相对比例来衡量。参见"要素禀赋论"。

出口管理公司 专门从事特定类型产品或特定国家(地区)出口的中介机构。其职能为代行客户公司的出口营销。

出口贸易公司 专门从事特定类型产品或特定国家(地区)的出口的中介机构。其职能与出口管理公司相似,但通常在出口之前即获得对产品的所有权。

出口贸易 亦称"输出贸易"。把本国生产或加工的产品、劳务输往国外市场的贸易活动。是一国对外贸易的两个组成部分之一。

输出贸易 即"出口贸易"。

进口贸易 亦称"输入贸易"。把外国生产或加工的商品、劳务引入本国市场的贸易活动。是一国对外贸易的两个组成部分之一。

输入贸易 即"进口贸易"。

间接出口 企业通过本国的各类中间商或国外企业设在本国的分支机构出口自己的产品。这是企业涉足国际市场初期常用的方法。

直接出口 企业将产品直接卖给国外的最终客户或各类中间商,或者建立自己的国外分支机构专门负责国外市场营销活动。标志着企业真正的国际经营活动。

复出口 亦称"再出口"。外国商品进口后未经加工制造又出口。复出口在很大程度上同经营转口贸易有关。

复进口 亦称"再进口"。本国商品输往国外,未经加工又输入国内。复进口多因偶然原因(如出口退货)所造成。

过境贸易 当商品由生产国运往消费国途中,途经其他国家,对途经国家来说,即为过境贸易。商品入境后不存放海关仓库就直接运出国境的,称为直接过境贸易;若存放海关仓库后未经加工整理又运往另一国的,称为间接过境贸易。

直接贸易 "间接贸易"的对称。商品生产国与商品消费国直接买卖商品的行为。

间接贸易 "直接贸易"的对称。商品生产国与商品消费国通过第三国进行商品买卖的行为。其中,对生产国称为间接出口;对消费国称为间接进口;对第三国称为转口贸易。

转口贸易 指商品生产国与商品消费国之间通过第三国所进行的贸易。即使商品直接从生产国运往消费国,只要两者之间并未直接发生交易关系,而是由第三国转口商分别同生产国与消费国发生交易关系,仍然属于转口贸易。

自由结汇贸易 亦称"现汇贸易"。在国际买卖中以货币作为偿付工具的贸易方式。因其灵活、方便,是当今国际贸易中最普遍的贸易方式。

现汇贸易 即"自由结汇贸易"。

易货贸易 亦称"换货贸易"。一国(地区)与另一国(地区)间以货物经过计价作为清偿工具的贸易方式。

换货贸易 即"易货贸易"。

水平贸易 经济发展水平差异较小的

或发展水平比较接近的国家之间开展的商品交换活动。

垂直贸易 经济发展水平差异较大的国家之间进行的商品交换活动。发达国家与发展中国家间进行的贸易多属垂直贸易。

"三来一补" "来料加工"、"来样加工"、"来件装配"和"补偿贸易"的简称。其中,来料加工、来样加工、来件装配属于加工贸易的范畴。

加工贸易 经营企业进口全部或者部分原辅材料、零部件、元器件、包装物料,经加工或者装配后,将制成品复运出口的经营活动。

来料加工 进口原辅材料、零部件、元器件、包装物料等由境外企业提供,经营企业不需要付汇进口,而是按照境外企业的要求进行加工或者装配,并收取加工费,制成品由境外企业销售的经营活动。

进料加工 进口原辅材料、零部件、元器件、包装物料等由经营企业付汇进口,制成品由经营企业外销出口的经营活动。

出料加工 国内企业将原辅材料、零部件、元器件或半成品出口,交由境外企业进行加工或装配,成品复运进口,国内企业支付工缴费的贸易方式。

来样加工 由境外厂商提供样品款式和规格等要求,国内企业按要求生产,成品交给对方,国内企业收取原材料费及加工费。

来件装配 由境外厂商提供装配所需零部件、元器件,必要时提供技术或设备,国内企业按要求进行装配,成品交给对方,国内企业收取加工费。

补偿贸易 进口商在信贷基础上,向出口商购买机器、设备、技术物质或劳务,约定在规定期限内,一次或分期用商品或劳务偿还的贸易方式。

服务贸易 一国的法人或自然人在其境内或进入他国境内向外国的法人或自然人提供服务的贸易行为。主要方式有:从一成员境内向任何其他成员境内提供服务;在一成员境内向任何其他成员的服务消费者提供服务;一成员的服务提供者在任何其他成员境内以商业存在提供服务;一成员的服务提供者在任何其他成员境内以自然人的存在提供服务。其中,服务包括商业服务、通信服务、建筑及有关工程服务、销售服务、教育服务、环境服务、金融服务,健康与社会服务、与旅游有关的服务、娱乐、文化与体育服务、运输服务等。

国际技术贸易 不同国家的企业、经济组织或个人之间,按照一般商业条件,向对方出售或从对方购买技术使用权的一种国际贸易行为。它由技术出口和技术引进这两方面组成。内容主要包括专利使用权、商标使用权和专有技术使用权等。

产业内贸易 一国对同类产品既有进口又有出口,或者说国际贸易双方交换的是同一产业所生产的产品的贸易行为。同类产品指的是那些可以相互替代的产品,有同质、异质之分。同质产品是指性质完全一致,因而能够完全相互替代的产品;异质产品指的是不能完全相互替代的产品,其差异可能体现在品牌、款式、性能或售后服务等方面。

有形贸易 "无形贸易"的对称。实物商品的进、出口贸易。由于商品是可以看得见的有形实物,故商品的进、出口被称为有形进、出口,即有形贸易。有形贸易因要结关,故其金额显示在一国的海关统计上。

无形贸易 "有形贸易"的对称。劳务或其他非实物商品的进、出口而发生的收入与支出。主要包括:和商品进、出口有关的一切从属费用的收支,如运输费、保险费、商品加工费、装卸费等;和商品进、出口无关的其他收支,如国际旅游费用、外交人员费用、侨民汇款、使用专利特许权的费用、国外投资汇回的股息和红利、

公司或个人在国外服务的收支等。以上各项中的收入,称为“无形出口”;以上各项中的支出,称为“无形进口”。无形贸易不经过海关办理手续,其金额不反映在海关统计上,但显示在一国国际收支表上。

总贸易 “专门贸易”的对称。以国境为标准划分的进、出口贸易。凡进入国境的商品一律列为总进口;凡离开国境的商品一律列为总出口。在总出口中又包括本国产品的出口和未经加工的进口商品的出口。总进口额加上总出口额就是一国的总贸易额。美国、日本、英国、加拿大、澳大利亚、中国、俄罗斯、东欧等国采用这种划分标准。

专门贸易 “总贸易”的对称。以关境为标准划分的进、出口贸易。只有从外国进入关境的商品以及从保税仓库运进关境的商品才列为专门进口。如果外国商品进入国境后,暂时存放在保税仓库,未进入关境,则不列为专门进口。从国内运出关境的本国产品以及进口后经加工又运出关境的商品,则列为专门出口。专门进口额加上专门出口额称为专门贸易额。德国、意大利等国采用这种划分标准。

对外贸易地理方向 亦称“对外贸易地区分布或国别结构”。一定时期内各个国家或区域集团在一国对外贸易中所占有的地位。通常以它们在该国进出口总额或进口总额、出口总额中的比重来表示。对外贸易地理方向指明一国出口商品的去向和进口商品的来源,从而反映一国与其他国家或区域集团之间经济贸易联系的程度,这通常受经济互补性、国际分工的形式与贸易政策的影响。

对外贸易地区分布或国别结构 即“对外贸易地理方向”。

国际贸易地理方向 亦称“国际贸易地区分布”。世界各洲、各国或各个区域集团在国际贸易中所占的地位。计算各国在国际贸易中的比重,既可以计算各国的进、出口额分别在世界进、出口总额中的比重,也可以计算各国的进、出口总额在国际贸易总额(世界进、出口总额)中的比重。

国际贸易地区分布 即“国际贸易地理方向”。

对外贸易商品结构 一定时期内一国进、出口贸易中各种商品的构成。即某大类或某种商品进、出口贸易与该国整个进、出口贸易额之比。一国对外贸易商品结构可以反映出该国的经济发展水平、产业结构状况、科技发展水平等。

国际贸易商品结构 一定时期内各大类商品或某种商品在整个国际贸易中的构成。即各大类商品或某种商品贸易额与整个世界出口贸易额之比。国际贸易商品结构可以反映出整个世界的经济发展水平、产业结构状况和科技发展水平等。

外贸依存度 一国的经济依赖于对外贸易的程度。其定量表现是一国进、出口贸易总额与其国内生产总值之比。外贸依存度不仅表明一国经济依赖于对外贸易的程度,还可以在一定程度上反映一国的经济发展水平以及参与国际经济的程度。

贸易条件 亦称“交换比价”、“贸易比价”。出口价格与进口价格之间的比率。常用出口价格指数与进口价格指数来计算,计算公式为:

出口价格指数/进口价格指数 ×100 。

以一定时期为基期,先计算出基期的进、出口价格比率并作为100,再计算出比较期的进、出口价格比率,然后与基期相比,如果大于100,表明比较期的贸易条件比基期有利;如果小于100,则表明比较期的贸易条件比基期不利,交换效益劣于基期。

交换比价 即“贸易条件”。

贸易比价 即“贸易条件”。

贸易差额 一国在一定时期内(如一年、半年、一季、一个月)出口总值与进口

总值之间的差额。当出口总值与进口总值相等时,称为"贸易平衡"。当出口总值大于进口总值时,出现贸易盈余,称"贸易顺差"或"出超"。当进口总值大于出口总值时,出现贸易赤字,称"贸易逆差"或"入超"。通常,贸易顺差以正数表示,贸易逆差以负数表示。

贸易顺差 亦称"贸易出超"。各国家或地区在一定时期内的出口额大于进口额。一般表明一国的对外贸易处于较为有利的地位。

贸易逆差 亦称"贸易入超"。各国家或地区在一定时期内的进口额大于出口额。一般表明一国的对外贸易处于较为不利的地位。

对外贸易值 以货币表示的贸易金额。一定时期内一国从国外进口的商品的全部价值,称为进口贸易总额或进口总额;一定时期内一国向国外出口的商品的全部价值,称为出口贸易总额或出口总额。两者相加为进、出口贸易总额或进、出口总额,是反映一个国家对外贸易规模的重要指标。一般用本国货币表示,有时也用国际上习惯使用的货币表示。

对外贸易量 剔除了价格变动因素后的对外贸易值。以货币所表示的对外贸易值常受价格变动的影响,为准确地反映一国进、出口贸易的实际规模,通常以一定年份为基期,用进、出口价格指数除进、出口值,便剔除了价格变动因素,得出按不变价格计算的贸易值,即对外贸易量。

贸易利得 一个国家或地区参与国际贸易所获得的经济利益。

贸易创造 关税同盟建立后,成员国内部的进口壁垒消除,可以新创造出来自同盟内伙伴国的进口,替代原先的国内生产。其效果是由于内部关税取消,不再为生产效率低、成本高的国内生产提供保护,以来自伙伴国的低价进口取代高价的国内生产,使消费者提高了福利。

贸易转向 关税同盟建立后,原先来自体外国家的低价进口转为从伙伴国的高价进口。在关税同盟建立前,所有外国生产者竞争机会均等,进口来自成本最低的供应国。同盟建立之后,对外联合设置共同关税壁垒,体内伙伴国因享受免税待遇而处于有利地位,变为供应国。由于这种转换是通过阻止从外部低成本国进口,让体内高价进口取代体外低价进口,会产生负的国民福利。

原产地效应 产品的生产国对消费者接受或拒绝某产品的影响。即原产地对消费者的影响。由于存在这种影响,一些国家想方设法使某个本地行业获得世界性声誉,一些企业则把生产的最后一道工序安排在具有世界性声誉的国家进行。

原产地 全称"进、出口商品的原产地"。进入国际贸易流通的货物来源地。即商品的产生地、生产地、制造或产生实质改变的加工地。

品牌原产地 品牌最初在哪个国家出现和培育,即生产厂商品牌的国籍。由于品牌在全球的影响力不断增强,品牌原产地对消费者品质评价和购买选择的影响力日益扩大。

平行进口 未经相关知识产权权利人授权的进口商,将由权利人自己或经其同意在其他国家或地区投放市场的产品,向知识产权人或独占被许可人所在国或地区的进口。

成本、保险加运费价 英语缩写 CIF (Cost, Insurance and Freight)。亦称"到岸价"。国际贸易价格术语之一。在装运港当货物越过船舷时卖方即完成交货。卖方必须支付将货物运至指定的目的港所需的运费和费用,但交货后货物灭失或损坏的风险及由于各种事件造成的任何额外费用即由卖方转移到买方。卖方还必须办理买方货物在运输途中灭失或损坏风险的海运保险,因此,由卖方订立保险合同并支付保险费。此外卖方还必须办理货物出口清关手续。本术语仅适用于

海运或内河运输。

到岸价 即“成本、保险加运费价”。

CIF 即“成本、保险加运费价”、“到岸价”。

运费加保险费价 英语缩写 CIP(Carriage, Insurance Paid to)。国际贸易价格术语之一。卖方向指定的承运人交货后,还必须支付将货物运至目的地的运费。买方承担卖方交货之后的一切风险和额外费用。卖方还必须办理买方货物在运输途中灭失或损坏风险的保险,因此,由卖方订立保险合同并支付保险费。但是,本术语只要求卖方投保最低限度的保险险别,若买方需要更高的保险险别,则需要与卖方明确达成协议,或者自行作出额外的保险安排。如果还使用接运的承运人将货物运至约定目的地,则风险自货物交给第一承运人时转移。此外卖方还必须办理出口清关手续。本术语适用于各种运输方式,包括多式联运。

CIP 即“运费加保险费价”。

承运人 运输合同中,承诺通过铁路、公路、空运、海运、内河运输或上述运输的联合方式履行将运输的货物按时、安全地送达目的地的人。

成本加运费价 英语缩写 CFR(Cost and Freight)。国际贸易价格术语之一。在装运港货物越过船舷卖方即完成交货,卖方必须支付将货物运至指定的目的港所需的运费和费用。但交货后货物灭失或损坏的风险,以及由于各种事件造成的任何额外费用,即由卖方转移到买方。此外卖方还必须办理出口清关手续。本术语仅适用于海运或内河运输。

CFR 即“成本加运费价”。

运费价 英语缩写 CPT(Carriage Paid to)。国际贸易价格术语之一。卖方向指定的承运人交货,但卖方还必须支付将货物运至目的地的运费。买方承担交货之后一切风险和其他费用。如果使用接运的承运人将货物运至约定目的地,则风险自货物交给第一承运人时转移。此外卖方还必须办理出口清关手续。本术语适用于各种运输方式,包括多式联运。

CPT 即“运费价”。

船上交货价 英语缩写 FOB(Free on Board)。亦称“离岸价”。国际贸易术语之一。当货物在指定的装运港越过船舷,卖方即完成交货。这意味着买方必须从该点起承担货物灭失或损坏的一切风险。此外卖方必须办理货物出口清关手续。本术语仅适用于海运或内河运输。

离岸价 即“船上交货价”。

FOB 即“离岸价”、“船上交货价”。

货交承运人价 英语缩写 FCA(Free Carrier)。国际贸易价格术语之一。卖方只要将货物在指定的地点交给买方指定的承运人,并办理了出口清关手续,即完成交货。交货地点的选择对于在该地点装货和卸货的义务会产生影响。若交货地点为卖方所在地,则当货物被装上买方指定的承运人或代表买方的其他人提供的运输工具时,即视为已履行了交货义务;否则,当货物在卖方的运输工具上,尚未卸货而交给买方指定的承运人或其他人照管时,即视为已履行了交货义务,卖方不负责卸货。本术语适用于各种运输方式,包括多式联运。

FCA 即“货交承运人价”。

出口导向 发展中国家采取各种措施来促进面向出口的工业发展,用工业制成品和半制成品的出口来替代传统的初级产品的出口,以增加外汇收入,带动国内工业体系的建立和经济的持续增长。

进口替代 发展中国家采取关税、配额和外汇管制等严格限制进口的措施,扶植和保护国内有关工业部门的发展。它选择那些进口需求大的产品作为民族工业发展的重点,力图逐步以国内生产来代替进口,从而带动经济增长,实现工业化,纠正贸易逆差,平衡国际收支。

战略性贸易政策 一国政府在不完全

竞争和规模经济条件下，为了提高本国产业的国际竞争地位或者提高国内公司在国际市场的竞争力而采取的政策手段，如生产补贴、出口补贴或保护国内市场等。

最惠国待遇 签订双边或多边贸易条约的缔约一方在贸易、关税、航运、公民法律地位等方面，若给予任何第三方的减让、特权、优惠或豁免时，缔约另一方或其他缔约方也可得到同样的待遇。分为有条件的最惠国待遇和无条件的最惠国待遇。前者指缔约国一方给予第三方的优惠，必须由缔约方另一方提供同样的补偿，才能享受这些待遇；后者指缔约国一方给予第三方的一切优惠应该立即无条件地、无补偿地、自动地适用于缔约方另一方。

国民待遇 在贸易条约或协定中，缔约国之间相互保证给予另一方的自然人（公民）、法人（企业）和商船在本国境内享有与本国自然人、法人和商船同等的待遇。

普遍优惠制 简称“普惠制”。发达国家承诺对从发展中国家或地区进口工业制成品、半制成品以及部分农产品给予普遍的、非歧视的和非互惠的优惠关税待遇。普惠制的目的是提高发展中国家或地区的外汇收入，加速发展这些国家或地区的经济。

普惠制 “普遍优惠制”的简称。

倾销 一种产品以低于其正常价值的价格出口到另一国家（地区）的行为。若出口方的经济为市场经济，则可用其国内销售价、向第三方的出口价等为依据确定正常价值；若出口方的经济被认定为非市场经济，则要以替代国价格、相似产品在进口国的销售价格等为依据确定被指控产品的正常价值。

保税区 一国海关设置的或经海关批准注册的，在海港、机场或其他地点设立的，允许外国货物不办理进口手续就可以连续长时间储存的区域，运入区内的商品可以进行储存、改装、分类、混合、展览、加工和制造等业务活动。

出口加工区 一个国家或地区在其港口或机场附近的地方划定范围，建路、造房，提供免税等优惠措施，鼓励外国企业在该范围内投资设厂，生产以出口为主的制成品的加工区域。是经国家批准设立，由海关监管的特殊封闭区域。

出口补贴 一国政府为提高其产品在国际市场上的竞争力而对出口商品在生产、加工、运输等环节给予出口厂商的现金补贴或财政上的优惠待遇。

出口信贷 一国政府为扩大本国商品出口，通过银行向本国出口商或外国进口商提供贷款。

外汇倾销 出口企业利用本国货币对外贬值的机会向外进行的商品倾销行为。是争夺国外市场的一种手段。

国际贸易壁垒 对商品跨国界自由流动所设置的限制措施。可以分为两类：一类是关税壁垒，另一类是非关税壁垒。其中，关税是进、出口商品经过一国关境时，由政府所设置的海关向进、出口商征收的税收，由此产生的对于进口的限制为关税壁垒；非关税壁垒是指除关税以外的一切限制进口的各种措施。

关税壁垒 由关税引起的对于商品进口的限制。关税措施是一国执行对外贸易政策的重要手段。

关税 进、出口商品经过一国关境时，由政府所设置的海关向进、出口商征收的税收。具有强制性、无偿性和预定性。关税征收的对象是进、出口货物，执行者是海关。

从量税 按照商品的重量、数量、容量、长度和面积等实物计量单位为标准计征的关税。

从价税 按照商品的价格为标准计征的关税。其税率表现为货物价格的百分比。

混合税 亦称“复合税”。对进口商品同时征收从量税和从价税的一种征税方

法。一般可以分为从量税为主加征从价税和从价税为主加征从量税两种。

复合税 即“混合税”。

选择税 对于一种进口商品同时定有从价税和从量税两种税率，在征税时由海关选择其中的一种进行征收。通常选择税额较高的一种征收；但有时为鼓励进口，也可能选择税额较低的一种征收。

差价税 亦称“差额税”。当本国生产的某种商品国内价格高于进口同类商品的价格时，为抵消进口商品的竞争优势，保护国内产品和国内市场，按国内商品价格与进口商品间的差额征收的关税。

差额税 即“差价税”。

普通税 一国对与该国没有签订贸易协定的国家或地区进口的商品所征的税。

最惠国待遇税 一国对与该国签订具有最惠国待遇原则的贸易协定的国家或地区进口的商品所征收的税。

普惠税 在普惠制下，发达国家承诺的对从发展中国家或地区进口工业制成品、半制成品以及部分农产品给予普遍的、非歧视的和非互惠的优惠关税。

特惠税 对某个国家或地区进口的全部商品或部分商品，给予特别优惠的低关税或免税。它不适用于从非优惠国家或地区进口的商品。

有效关税率 亦称“有效保护率”。一个国家征收关税后的单位产品产出增值量，与在自由贸易条件下的单位产品产出增值量相比增加的百分比。

有效保护率 即“有效关税率”。

名义关税率 亦称“名义保护率”。按照产品的价格或数量征收的实际关税的百分比。

名义保护率 即“名义关税率”。

进口税 进口国家的海关在外国商品输入时，对本国进口商所征收的关税。

出口税 出口国家的海关在本国的商品输往国外时，对出口商征收的关税。

过境税 亦称“通过税”。一国对途经本国关境、最终目的地为他国的外国商品所征收的关税。

通过税 即“过境税”。

非关税壁垒 除关税以外的一切限制进口的各种措施。具有灵活性、针对性强；直接有效限制进口；更具隐蔽性和歧视性等特点。非关税壁垒名目繁多，主要形式有：进口配额，自愿出口限制，进口许可证，外汇管制，进、出口国家垄断，歧视性政府采购政策，各国国内税，进口押金制，最低限价和禁止进口，海关估价，技术壁垒等。

进口配额 一国政府在一定时期内（一般为1年），直接规定某些商品的进口数量或金额，超过规定的数量或金额，即禁止进口或征收惩罚性关税，以限制进口。

绝对配额 在一定时期内，对某些商品的进口数量或金额规定一个最高限额，只要限额已满，就禁止进口。

关税配额 规定一个时期内的进口数量或金额，在规定的限额以内按照正常的税率计征或减免税，对超过限额部分的进口商品仍允许进口，但须交纳高额关税方可通过。

配额租金 厂商由于进口配额引起的人为供应量限制而得到的额外利润。

自愿出口限制 出口国家或地区在进口国家或地区的要求或压力下，“自愿”规定某些商品在一定时期内对于该国或地区的出口配额，在限定的额度内自行控制出口，超过限额即禁止出口。

进口许可证制 商品的进口必须得到国家有关部门的批准，领取许可证之后才能进口的一种行政措施。

外汇管制 一国政府通过法令对国际结算和外汇买卖加以管制以平衡国际收支、控制外汇供求、维持本国货币币值稳定的一项管理措施。

反倾销政策 为惩罚外国公司的倾销行为而制定的政策。目的在于保护国内厂商免受不公平的外国竞争。参见“倾

销”。

反倾销税 对于以低于正常价值的价格在进口国进行销售的、并对进口国生产相似产品的产业造成实质性损害的外国产品,在正常的海关税和费用之外征收的一种进口附加税。目的在于抵制外国商品倾销,保护本国产品的国内市场。

反补贴税 对于直接或间接接受出口补贴或资金的外国商品征收的一种进口附加税。目的在于提高进口商品的市场价格,抵消其所享受的补贴金额,削弱其竞争能力。凡进口商品在生产、制造、输出过程中所接受的直接或间接的任何资金或补贴都构成征收发补贴税的条件。

国际保理业务 保理公司接受出口商的委托,向出口商提供进口商的信用额度调查、信用证风险担保、应收账款管理和贸易融资的综合性服务项目。是集融资、结算、财务管理和信用证担保于一身的融资结算方式。

信用证 英语缩写 L/C(Letter of Credit)。银行根据进口商的要求,或者银行为自身的业务需要,对进口商发出的授权出口商签发以银行或进口商为付款人的汇票,保证交来符合条款规定的汇票和单据,必定承兑和付款的保证文件。

L/C 即“信用证”。

提单 英语缩写 B/L(Bill of Lading)。货物承运人或代理人在收到货物后签发给托运人的单据。它可以作为货物收据、货物所有权凭证以及托运人和承运人之间的运输协议证明。

B/L 即“提单”。

发盘 亦称“发价”。指买方或卖方向对方提出交易条件,并愿按此条件达成交易、订立合同的一种表示。

发价 即“发盘”。

还盘 亦称“还价”。收盘人对发盘内容不完全同意而提出修改或变更的表示。是受盘人对发盘的拒绝,同时是受盘人以发盘人的地位所提的新发盘。

还价 即“还盘”。

接受 受盘人在发盘有效期内无条件同意实盘内容的表示。法律上称为承诺。实盘一经接受,合同即告成立。

仲裁 争议双方在争议发生前或发生后达成协议,自愿将双方经过协商或调解后未能解决的争议交由双方同意的仲裁机构作裁决。订立仲裁协议是通过仲裁方式解决国际贸易争议的前提条件。

汇付 亦称“汇款”。进口方将货款通过银行汇交给出口方。有电汇、信汇和票汇三种形式。

汇款 即“汇付”。

电汇 英语缩写 T/T(Telegraphic Transfer)。进口方在交付款项后,请本地银行用电讯手段通知出口方所在地银行付款给出口方。

T/T 即“电汇”。

信汇 英语缩写 M/T(Mail Transfer)。进口方将货款交给当地银行,请该行用信件委托出口方所在地的银行付款给出口方。

M/T 即“信汇”。

票汇 英语缩写 D/D(Demand Draft)。进口方向当地银行购买银行汇票、本票或支票等票据,并直接寄给出口方,出口方凭汇票向汇票指定的银行收款。

D/D 即“票汇”。

托收 出口人在货物装运后,开具以进口方为付款人的汇票(随附或不随附货运单据),委托出口地银行通过它在进口地的分行或代理行向进口方收取货款的一种结算方式。

付款交单 英语缩写 D/P(Documents against Payment)。买方付清货款才能向代收银行领取货运单据。有即期和远期之分。即期付款交单是指买方见单即付,付款赎单;远期付款交单是指买方先在远期汇票上承兑,并于汇票到期日付款赎单。

D/P 即“付款交单”。

承兑交单 英语缩写 D/A(Documents against Acceptance)。买方先在远期汇票上承兑,代收银行收回汇票,同时将货运单据交给买方。

D/A 即"承兑交单"。

原产地证 英语缩写 C/O(Certificate of Origin)。一种证明货物原产地或制造地的证件。主要用途是提供给进口国,以便其确定货物的生产国,从而核定进口货物应征收的税率。

C/O 即"原产地证"。

国际直接投资

垄断优势理论 关于垄断优势的国际直接投资理论。由美国海默(Stephen H. Hymer,1934—1974)在其 1960 年的博士论文中提出。认为国际直接投资是结构性市场不完全尤其是技术和知识市场不完全的产物;企业在不完全竞争条件下获得的各种垄断优势,如技术优势、规模经济优势、资金和货币优势、组织管理能力的优势,是该企业从事对外直接投资的决定性因素或主要推动力量;跨国公司倾向于以对外直接投资的方式来利用其独特的垄断优势。

内部化理论 关于跨国公司的内部化理论。由英国巴克莱(Peter J. Buckley,1949—)和卡森(Mark C. Casson,1945—)在 1976 年出版的《跨国公司的未来》一书中提出。认为跨国公司生产以外的活动如研究与开发、培训等,与中间产品(半成品和原材料,结合在专利权、人力资本中的各种知识)密切相关。中间产品市场尤其是知识产品市场的不完全,使企业不能有效利用外部市场来协调其经营活动,这构成内部化的关键前提。当内部化过程超越国界,跨国公司便应运而生。跨国公司国际直接投资是为了避免因交易不确定性而导致的高交易成本。

国际生产折衷理论 关于国际生产的统一的、综合的理论。由英国邓宁(John H. Dunning,1927—2009)在 1977 年出版的《贸易、经济活动的区位与跨国企业:折衷理论的探索》一文中提出,并在 1981 年出版的《国际生产与跨国企业》一书中系统阐述。认为企业从事国际直接投资由该企业本身所拥有的所有权优势、内部化优势和区位优势三大基本因素共同决定。企业若仅拥有所有权优势,则选择技术授权;企业若具有所有权优势和内部化优势,则选择出口;企业若同时具备三种优势,才会选择国际直接投资。

投资发展路径理论 关于一国的经济发展水平与国际直接投资地位的关系的理论。由英国邓宁(John H. Dunning,1927—2009)在 20 世纪 80 年代提出并修正。将一国的吸引外资和对外投资能力与其经济发展水平结合起来,从宏观、动态的角度解释各国在国际直接投资中的地位。其核心思想是:一国的净对外直接投资地位与其经济发展水平存在着密切关系,随着经济的发展和人均国民生产总值的提高,一国的净对外直接投资将经历五个发展阶段:第一阶段只有少量外国直接投资的流入,而没有对外直接投资的流出,因而净对外直接投资额为零或者是接近于零的负数;第二阶段对于外国资本的吸引力度明显增强,外资开始大量流入,但对外直接投资仍然十分有限,净对外直接投资额表现为负数且不断增加;第三阶段对外直接投资大幅度上升,其发展速度快于外国直接投资的流入,净对外直接投资额仍为负值,其绝对数呈不断减少的趋势;第四阶段对外直接投资明显快于外国直接投资流入的增长,净对外直接投资额大于、等于零且不断增长;第五阶段一国的净对外直接投资额仍然大于零,但是由于直接投资流出的增长速度低于直接投资流入的增长速度,净投资额已经开始下降,并且逐渐回归至零。综上,一国的净

对外直接投资额在前四个阶段呈U型曲线分布，在第五阶段向水平轴趋近，即在后三个阶段净对外直接投资额呈倒U型曲线分布。

边际产业扩张论 关于从边际产业开始国际直接投资的理论。由日本经济学家小岛清(1920—2010)在1977年出版的《对外直接投资论》中提出。认为国际直接投资应从本国(投资国)已经处于或即将处于比较劣势地位的产业(即边际产业)依次进行，这些边际产业也是东道国具有比较优势或潜在比较优势的产业。从边际产业开始进行投资，可以使东道国因缺少资本、技术、经营管理技能等未能显现或未能充分显现出来的比较优势显现或增强，扩大两国间的比较成本差距，为实现数量更多、获益更大的贸易创造条件。该理论能够较好地解释日本20世纪六七十年代国际直接投资的实践。

小规模技术理论 关于发展中国家跨国公司的理论。由美国威尔斯(Louis T. Wells)1977年在《发展中国家企业的国际化》一文中提出，并在1983年出版的《第三世界跨国企业》一书中详细阐述。认为发展中国家跨国公司的竞争优势来自低生产成本，这种低生产成本与其母国的市场特征相关。发展中国家跨国公司的竞争优势主要表现在：拥有为小市场需要服务的小规模生产技术；就地取材和同种族的优势(服务于国外同一种族团体)；接近市场优势和低价产品营销战略。

技术本土化理论 关于发展中国家跨国公司的理论。由英国拉奥(Sanjaya Lall,1940—2005)1983年在《新跨国公司：第三世界企业的扩张》一书中提出。认为发展中国家跨国公司的技术特征虽然表现为规模小、使用标准技术和劳动密集型技术，但这种技术的形成却包含着企业内在的创新活动，从而形成特定的优势。这些特定优势源于以下条件：技术知识的本土化在不同于发达国家的环境下进行；产品适合于自身的经济条件和需求；创新活动中所产生的技术在小规模生产条件下具有更高的经济效益；能够开发出与名牌产品不同的仍有一定竞争能力的消费品。这些优势还会由于民族或语言的联系得到加强。

技术创新产业升级论 关于发展中国家国际直接投资的理论。由英国坎特韦尔(John A. Cantwell)和托兰惕诺(Paz Estrella Tolentino)在1990年提出。认为发展中国家的技术能力水平影响其国际生产活动和国际直接投资的形式及增长速度。发展中国家国际直接投资的产业分布和地理分布随着时间的推移而逐渐变化。在产业分布上，首先是以自然资源开发为主的纵向一体化生产活动，然后是进口替代和出口导向为主的横向一体化；在海外经营的地理扩张上，遵循“周边国家——发展中国家——发达国家”的渐进发展轨道。

国际直接投资 亦称“对外直接投资”。一国投资者为实现持久利益而对本国之外的企业进行投资，并对该国外企业的经营管理实施有效影响和控制的经济活动。既包括上述两个经济实体之间的初次交易，也包括它们之间以及所有附属企业之间的后续交易。由于企业的经营管理权通常受股权比例的影响，国际货币基金组织建议以拥有国外企业10%的股权作为国际直接投资的最低标准，不过，有些国家以其他证据而非股权比例来认定对外国企业经营管理的有效影响。在中国的对外直接投资统计中，对外直接投资指中国企业、团体等在国外及港澳台地区以现金、实物、无形资产等方式投资，并以控制国(境)外企业的经营管理权为核心的经济活动。

对外直接投资 即“国际直接投资”。

对外直接投资企业 一国投资主体直接拥有或控制达一定百分比投票权(对公司型企业)或其他等价利益的境外企业，

该投资主体即为对外直接投资企业。

横向对外直接投资 对外直接投资时，投资的行业与国内业务一样。

后向纵向对外直接投资 对外直接投资时，投资的行业能够为公司的国内业务流程提供投入品。

前向纵向对外直接投资 对外直接投资时，投资的行业能够销售公司的国内业务生产的产品。

对外直接投资存量 截至某一既定时点(通常为几年)的对外直接投资累计额。反映截至到该时点累计形成的对外直接投资。

对外直接投资流量 既定时期内(通常为1年)所发生的对外直接投资的总额。

对外直接投资流入 流入一个国家或地区的对外直接投资额。

对外直接投资流出 从一个国家或地区流出的对外直接投资额。

新建投资 亦称“绿地投资”。跨国公司等投资者在目标国建立新企业或新工厂，从而形成新的经营单位或新的生产能力的投资行为。

绿地投资 即“新建投资”。

购并投资 为进入目标国家(地区)，对目标国家(地区)的现有企业进行的参股或收购。其基本方式包括吸收合并、新设合并和控股合并。

吸收合并 释文见265页。

新设合并 释文见265页。

控股合并 一家企业购进或取得了另一家企业有投票表决权的股份或出资证明书，且已达到控制后者经营和财务方针的持股比例的企业合并方式。

合资企业 由两个或两个以上国家(地区)的两个或两个以上企业共同投资入股，按所在地国家(地区)法律程序建立起来的经济实体。由投资各方共同经营和管理，按股权大小分担风险、分享收益。

合作企业 亦称“契约式合营企业”。指投资企业与当地合伙企业共同出资和经营，按合同分享利润和承担风险的经济实体。

契约式合营企业 即“合作企业”。

外资企业 亦称“外商独资企业”。指根据有关法律规定而在东道国境内设立的全部资本由国外投资者出资，并独立经营的经济实体。

外商独资企业 即“外资企业”。

所有权优势 企业拥有或者能够获得的别国企业没有或难以获得的无形资产和规模经济优势。具体包括技术优势、企业规模优势、组织管理优势、金融与货币优势等。

内部化优势 企业为避免外部市场的不完全性而将企业所有权优势保持在企业内部所获得的优势。

区位优势 国内外生产区位的相对禀赋对跨国公司海外投资的吸引与推动力量。区位优势主要取决于劳动成本、市场购销、贸易壁垒、政府政策、心理距离等因素。

跨国公司

跨国公司 从事跨国界的直接投资，控制和管理在其他国家的价值增值活动的企业。联合国贸易与发展会议认为，跨国公司是包含母公司和外国子公司的公司制或非公司制企业，其中，母公司往往通过一定的股权控制着母国之外的其他实体的资产；外国子公司是公司制或非公司制的企业，其中至少一个投资者来自另一国并拥有该企业一定的股权以实现其持久利益。1983年联合国跨国公司中心提出，跨国公司是指在两国或更多国家之间组成的公营、私营或混合所有制的企业实体，不论这些实体的法律形式和活动领域如何；该企业在一个决策体系下运营，通过一个或一个以上的决策中心使企业内部协调一致的政策和共同的战略得以实

现;该企业中各个实体通过所有权或其他方式结合在一起,使得其中的一个或多个实体能对其他实体施加重要影响,尤其在与别的实体分享知识、资源和分担责任方面。跨国公司的大规模出现是在第二次世界大战以后,尤其是20世纪60年代以后。

母国 在国际经济交往中,指对外直接投资的来源国。

东道国 在国际经济交往中,指吸收外国直接投资的接收国。

母公司 以母国为基地,通过对外直接投资对海外经济实体进行有效控制的总公司。大多数跨国公司的母公司为一个国家的资本所建立,但在少数情况下也可能由两个或更多国家的资本联合建立。母公司作为整个跨国公司的决策中心,是在母国政府机构登记注册的法人组织,负责组织和管理跨国公司在海内外的全部生产经营活动。

子公司 由母公司投入全部或部分股份,依法在世界各地设立的东道国法人企业。子公司在法律上独立于母公司,并拥有独立而完整的公司管理组织体系,因而在经营方面具有较大的独立性和一定的灵活性。同时,子公司的经营活动也要受到母公司的控制,要服从母公司的总体战略和总体利益的需要。但这种控制是间接的,也与母公司拥有股权的比例正相关。

分公司 母公司为扩大生产规模或经营范围在东道国依法设立的代表母公司在其所在国从事各项被委托的业务活动的非独立的经济实体。其最显著的特征在于它是母公司不可分割的一个组成部分。分公司的生产经营活动直接受控于母公司,分公司以母公司的名义进行业务活动,而且只能在母公司的严格授权下从事经营活动。分公司不是东道国独立的企业法人,因而也并不单独承担法律义务和责任。

全资子公司 指跨国公司的全资子公司,即全部所有权由该跨国公司拥有的子公司。该子公司受母公司领导,并服从于母公司的全球战略。

避税地公司 跨国公司母公司为获得优惠税率、转移定价等财务利益,在国际避税地设立的国外基地公司。该公司一般不从事实物性的生产经营活动,而只是根据跨国公司财务管理的需要,名义上将资金、商品或劳务的法律所有权归于位于避税地的基地公司,由该基地公司在跨国公司系统内协调各子公司以规避税收、调拨资金和调剂利润。

国际战略联盟 亦称"跨国战略联盟"。在两个或两个以上国家中的两个或更多的企业,为实现某一战略目标而建立的合作性的利益共同体。旨在增强企业的长期竞争优势。常见的形式包括非股权的松散结盟形式、股权所有制形式和双方出资共同拥有合营企业等。

跨国战略联盟 即"国际战略联盟"。

国际战略 跨国公司特别注重母公司创新和全球范围的知识扩散的战略。主要特点是关注全球基础上的知识创新和利用,利用母公司的创新来提高海外子公司的地位。其实现在很大程度上依赖于母公司在新产品、新技术、工艺流程,甚至战略方面向子公司的转移。运用的前提条件是母公司具备雄厚的创新技术实力。

多国战略 跨国公司特别注重东道国差异的战略。主要特点是通过差别化的产品或服务对国别差异作出反应,提高对各东道国的经营环境和市场需求的适应能力,扩大在国外市场的占有率和销售收入。其实现在很大程度上依赖于各东道国子公司自身的适应能力、创新能力和在当地市场的开拓能力。

全球战略 跨国公司特别注重全球性经营效率的战略。主要特点是开发和生产满足全球性市场需求的全球产品,在全球范围内合理配置有限的生产资源,实现

全球产品的大规模生产经营，通过集权管理和决策，有效协调和控制全球范围内的生产活动，提高全球性经营效率。

跨国战略 跨国公司同时注重全球效率、当地市场回应能力和全球学习的战略。综合了国际战略、多国战略和全球战略，其主要特点是同时发展适应能力、全球性效率和创新能力，提高分散的、相互依存的和专门化的能力，实行资产、资源和能力的复杂组合。

本国中心主义 亦称"母国中心主义"。跨国公司强调母国优越性的理念。特点是以母国和母公司的利益与文化价值标准为根本指导，由母国提供子公司的管理人员，技术、控制权高度集中于母国，集权决策，总部向子公司下达大量的命令与指示，产品开发、利润调配和人事政策等方面都体现"母国中心"。

母国中心主义 即"本国中心主义"。

本国中心主义人员配备 跨国公司的一种人员配备策略。即跨国公司中的所有重要管理岗位都由母国国民承担。

多中心主义 跨国公司强调东道国差异性的理念。特点是注重子公司适应东道国的环境，分散决策，子公司的东道国文化色彩较浓厚，以雇用、培训东道国人员为主，甚至由东道国人士担任子公司的高层管理人员。

多中心主义人员配备 跨国公司的一种人员配备策略。即跨国公司的总部关键岗位由母国国民担任，而外国子公司的管理人员则由东道国国民承担。

地区中心主义 亦称"区域中心主义"。指跨国公司强调地区性的理念。特点是兼顾区域内的一体化与针对各个东道国的当地回应能力，尽可能在区域利益与各东道国子公司利益之间取得妥协和平衡，在各个管理层次上反映了区域中心及区域文化的特征。

区域中心主义 即"地区中心主义"。

全球中心主义 跨国公司强调全球性的理念。特点是注重全球范围内配置资源和沟通协调，集中管理和分散管理并存以兼顾全球一体化和东道国国民的反应。组织形式通常采用网络系统结构。是本国中心主义、多中心主义和地区中心主义的综合与提升。

全球中心主义人员配备 跨国公司的一种人员配备策略。即跨国公司为所有关键岗位在全球寻求最优秀、最合适的人员，而不考虑人员的国籍。

外派人员 主要指由母公司任命的在东道国工作的母国公民和第三国国民。也包括在母公司工作的外国公民。

外派经理 主要指由母公司任命的在东道国承担管理岗位的本国公民和第三国国民。也包括在母公司工作的外国经理。

外派失败 跨国公司外派人员任期未满就返回母国的情况。通常因外派人员无法在东道国开展工作，或因外派人员的工作没有达到预期目标而提前返回母国。

全球学习 技能和产品在跨国公司的外国子公司与母公司之间以及外国子公司之间的流动。

出口部结构 处于国际经营活动初期的、海外业务以出口贸易为主的企业常用的组织形式。有些企业把出口功能附属在现有的职能部门中，一般是营销或销售部门；有些产品线较长的企业，则把出口功能独立出来，成立出口部，同时处理不同产品线的出口业务，并直接对最高主管负责。

国外子公司结构 亦称"母子结构"。企业国际化早期阶段的一种组织形式。母公司和国外子公司之间只存在松散的联系，且主要表现为母公司总经理同子公司总经理之间的个人联系。子公司总经理向母公司总经理负责，母公司没有设立专门负责跨国经营活动的机构。同时，海外子公司拥有很大的自主权，基本上是独立活动。

母子结构 即“国外子公司结构”。

国际部结构 跨国公司初步发展阶段的一种组织形式。指在国内母公司设立专门的国际部来负责一切海外经营业务。国际部与国内各分部门在行政层级上平等,通常由一名副总经理主管,并直接向总经理汇报。国际部有自己的职能机构,负责国际经营的政策、业务规划、出口业务、技术授权、海外投资业务,并监督海外子公司的建立和发展。国外子公司和总公司的联系都经由国际部进行,形成了母子公司之间经常化、规范化的联系渠道。

全球职能结构 跨国公司按照职能划分的全球结构。跨国公司总部下设生产、营销、财务、人力资源、研究开发等职能部门,每一职能部门负责本部门的全球事务,并直接向总经理汇报;部门间关系由总经理来协调。

全球产品结构 跨国公司按照产品划分的全球结构。根据主要产品的种类及其相关服务的特点,设立若干产品分部,每一产品分部负责该产品的国际生产经营活动。企业的整体经营目标与战略计划由总部制定,每一个产品部门以全球市场为着眼点,对所负责产品的全球性生产经营活动进行管理和控制。每个产品分部都是一个利润中心,而且在运作上具有较大的自主性。必要时,总部可增加地区专家,协调相应地区内所有产品的经营活动。

全球地区结构 跨国公司按照地区划分的全球结构。根据生产经营活动的区域分布,设立若干地区分部,每一地区分部负责管理和协调企业在本地区内的生产经营活动,而总部只制定企业的战略计划,并对全球经营活动进行控制。每一地区分部配备该地区经营所需的全部职能人员,通常由一名副总经理挂帅,根据全球战略制定本地区的发展计划,协调地区分部中各项职能的具体业务。

全球混合结构 在兼顾不同职能部门、不同地理区域和不同产品类别之间的相互依存关系的基础上,将全球职能结构、全球地区结构和全球产品结构中的两种或三种结合起来而形成的组织结构。该结构的灵活性强,可以根据外部环境和企业自身的变化及时调整,但协调的成本高。

全球矩阵结构 在全球混合结构的基础上发展起来的组织结构。它赋予职能、地区和产品三个维度中的两维甚至三维同等的权力,对公司的全部业务进行纵横交叉甚至立体式的控制与管理,使得每个子公司都同时接受来自两个甚至三个部门的领导。大多数采取全球矩阵结构的跨国公司以产品分部与地区分部作为主线。

跨国网络结构 一种连接世界范围内不同类型子公司的网络结构。处于网络中心节点的单位协调产品、职能和地区方面的信息。跨国网络结构不具备基本形式,不具有对称性或组织的产品和地区之间的平衡,其基本框架由三种因素构成:分散的下属单位、专业化经营和相互依赖的联系。该结构代表着跨国公司同时追求当地反应能力、全球规模经济、全球知识开发与传播等目标的一种解决方法。

文化移情 意识到跨文化间的差异,理解这些差异影响商业关系的方式,并认同各文化对全面成功所作的贡献。文化移情要求人们必须在某种程度上摆脱自身的本土文化,从另一个不同的参照系(他文化)反观原来的文化,同时又能够对他文化取一种较为超然的立场,而不是盲目地落到另一种文化俗套之中。

文化敏感性训练 跨文化培训的一种重要方式。旨在加强人们对不同文化环境的反应和适应能力,促进不同文化背景的人之间的沟通和理解。敏感性训练的目标一般包括:使一个人能更好地洞悉自己的行为;更好地理解具体的活动过程;培养判断问题和解决问题的技能。具体

措施是把不同文化背景的人或在不同文化地区工作的经理和职员结合在一起进行多种文化培训,提高每个人对不同文化环境的适应性,加强不同文化之间的合作意识和联系。

自我参照标准 无意识地参照本国文化的价值观、经验和知识作为决策的依据。它会影响人们理解其他文化中的人类行为以及从当地雇员中获取生产力。

创 业 学

创业学 以自主创业的过程与基本技能为研究对象，并揭示创业的一般规律的一门新兴学科。主要内容是就创业过程包含的几个阶段而展开的，包括市场创意与定位，创业计划书，创业融资，创业的财务计划与管理，创业的营销计划与管理，创业团队与人力资源管理，新创企业在成长和扩展中的管理及企业的终止与重组，创业的法律问题和创业与公关等。创业活动是人的活动，是促进社会经济发展、创造并积累财富的社会活动，因此属于社会科学的范畴。同时，创业学旨在解决创业者在创业过程中要做哪些工作以及如何做才能是创业获得成功等问题，具有很强的实用性和操作性，因此是一门应用型科学。创业学综合运用策划学、管理学、市场学、营销学、会计学、经济学、组织行为学、公共关系学等学科的成果，因此是一门多学科交叉融合的边缘科学。

创业管理

创业管理 在创业过程的各个阶段，通过各种资源的组织利用和各种相关活动的协调来成功实现创业的目标。

创业 发现和捕捉市场机会并由此创造出新颖的产品或服务和实现其潜在价值的过程。该定义包括四个基本方面：(1)创业包括一个创造的过程——它创造某种有价值的新事物。这种新事物必须是有价值的，不仅对企业家本身有价值，而且对其开发的某些目标对象是有价值的。(2)创业需要贡献必要的时间，付出极大的努力。(3)创业者要承担相应的财务、精神和社会的风险。(4)给予企业家创业的报酬。

企业家 源于法语 entreprendre 一词，按字面翻译，其涵义是所谓“中介人”。一般认为，企业家是具备以下特点的人：创立并运作企业，具有创新性和对商业机会的把握、组织与创造的能力；拥有企业的全部或部分股份或权益；承担企业债权、债务，享受企业利润，承担企业风险；雇佣别人劳动。

企业家精神 亦称“创业家精神”。企业家特殊技能(包括精神和技巧)的集合。是企业家组织建立和经营管理企业的综合才能的表述方式，是一种重要而特殊的无形生产要素。“诚信、创新、敬业、合作”是企业家精神的四大支柱。

创业家精神 即“企业家精神”。

创业者 进行创业活动的人。是单个个体。他们行动独立或作为企业的一部分去创办企业，创新开拓，敢冒风险，并最终获得金钱的回报、个人的满足和独立自主。法国经济学家萨伊(Jean Baptiste Say, 1767—1832)认为，创业者是要标新立异，打破已有秩序、按新的要求重新组织。世界管理学大师德鲁克认为，创业者必须创造出一些新的、与众不同的事物，并能够改造“价值”。创业者首先需要具有创新精神。

创业团队 为进行创业而形成的集体。它使各成员联合起来，在行为上有彼此影响的交互作用、在心理上能意识到其他成员的存在，并有彼此相互归属的感受和工作精神。这种集体不同于一般意义上的

社会团体，它存在于企业之中，因创业的关系而联接起来却又超乎个人、领导和组织之外。一个优秀的创业团队有以下几个基本因素：一个胜任的团队带头人；彼此十分熟悉，能够相互很好地配合的团队成员；创业所必须的足够的相关技能。

创业过程 创业者在创建自己的企业时通常要经历的基本步骤。在创业过程中所涉及的知识与技能，与一般的管理职能并不完全相同。创业者必须能够发现、评估新的市场机会，并进一步将其发展为一个新创企业，在这一过程中确实有着许多对现存企业进行管理时所未予重视或不那么重要的知识与技能。创业过程一般包含四个阶段：识别与估价市场机会；准备并撰写经营计划；确定并获取企业所需资源以及管理新创企业。

集体创业 创业者联合成团队发展事业。常出现于创业起步阶段。集体创业成功的几率要远高于个人独自创业。形成一个由研发、技术、市场融资等方面组成的创业者创业团队创业成功的法宝，这对高科技创业企业尤其得要。

创业风险 来自于与创业活动有关因素的不确定性。在创业过程中，创业者要投入大量的人力、物力和财力，要引入和采用各种新的生产要素与市场资源，要建立或者对现有的组织结构、管理体制、业务流程、工作方法进行变革。这一过程中必然会遇到各种意想不到的情况和各种困难，从而有可能使结果偏离创业的预期目标。

孵化器 原本指人工孵化禽蛋的设备，后引入经济领域，成为一种新型的社会经济组织。指通过提供研发、生产、经营的场地，通讯、网络与办公等方面的共享设施，系统的培训与咨询，政策、融资、法律和市场推广等方面的支持，降低创业企业的创业风险和创业成本，提高企业的成活率和成功率。一个成功的孵化器具有五大要素：共享空间、共享服务、孵化企业、孵化器管理人员、扶持企业的优惠政策。企业孵化器为创业者提供良好的创业环境和条件，帮助创业者把发明和成果尽快形成商品进入市场，提供综合服务，帮助新兴的小企业迅速长大形成规模，为社会培养成功的企业和企业家。

初创期管理 新创企业发展初期的管理。其具有一些独特的特征，如集权决策，即总经理通常作出有关公司经营的大多数决策；非正式管理，即很少有正式的管理程序、系统和结构。就管理的要点而言，主要包括资料保存，招聘、激励和团队领导，财务管理，市场和销售管理，快速成长和管理控制，提高新创企业知名度，聘请专家等几个方面。

快速成长控制 企业在发展到一定程度后，为保持企业发展的后劲而有意识地将企业规模限制在一定水平的做法。企业的发展和扩张不能超出企业的承受能力，其发展的界限取决于市场的可进入程度、企业的资本实力及管理者能力。过快的增长可能突破这些界限，引发严重的财务问题，甚至导致企业破产。企业要想避免这种情况，使将来的财务状况良好，必须加强对增长速度的管理。

组织调整 创业者为适应企业在成长阶段日趋复杂的管理事务而对企业的组织结构和组织文化进行的调整。组织结构调整的途径是：将问题和相关的组织职责分配给新的人员或新建立的部门；简化机构以降低管理难度；适时的结构重组；组织重组方法等。组织文化的调整主要包括：与核心员工的交流；做一个好听众；适当分权；按时对员工的工作情况提出意见；对核心员工进行培训，再让他们对别的员工培训；制定措施激励核心员工；有目的地建立智囊团；在企业中树立一种强调“我们”的团体精神等。

信息规划和控制 在企业成长过程中，创业者建立的信息（客户）服务跟踪和控制系统。其目的是提高客户满意度。客

户满意度的跟踪方法主要有:对客户所有的投诉、建议和批评,无论是口头的还是书面的都需要按时记录并及时反应;聚点小组以及客户问卷调查等。企业要注意收集资料,仔细审阅并同期望值作比较,任何同期望值有偏差的地方都要采取相应的措施。

创业者资源 指企业创业者个人的能力及其所拥有的来自外部的有形资源(如借贷资金)和无形资源(如各种人脉资源)等。

延期付款计划 美国允许个人业主选用的一种自愿的破产方式。如果创业者有固定的收入,那么只要未作担保的债务少于10万美元,已作担保的债务少于35万美元,就可以申请延期付款。创业者需提交一个未清偿债务的分期付款计划,该计划要安排好未来收入对任何未清偿债务的开支预算,必须作好支付任何根据美国《破产法》(1979年)判定为拥有优先权的债权的准备。另外,计划也要指出到所有的付款完成时总共要支付多少金额。计划同样允许创业者在执行延期付款的过程中继续拥有和经营企业。

收获战略 指将企业公开出售给员工或局外人,从而获得企业创造的价值的行为。创业者在收获企业创造的价值时有许多方案可供选择,主要包括:重新设计企业的目标和战略,以增加企业的现金流作为所有者和投资者的红利;被更大的公司收购和兼并;将企业私下直接出售给另一家公司或投资团体、管理层(通常采用杠杆收购买断)、职工(以职工股票选择计划或持股会的形式)、家庭成员等以换取现金、债券或者股份;公开发行股票等。

创业情结 描述创业者素质的一个名词。指促使创业者选择创业的心理因素或是心理诉求。主要内容包括控制欲、独立性和成就感、风险承担等。一般而言,控制欲强,对独立性和成就感有高要求,愿意承担风险的人更可能从事创业活动。另外,促使许多人创业的并不单纯是对风险的偏好,而是对他们自己降低风险能力的信心。

创业动机 一个创业者愿意冒各种风险去创立一个新的企业的激励因素。这些因素中最普遍的是独立性,即不愿意为别人工作。促使创业的其他动力往往随性别和国家的不同而有差异。对男性创业者而言,金钱是第二位的激励因素;对女性创业者而言,工作的满意度、成就感、抓住个人的发展机遇和金钱则依次是她们着手创立自己企业的激励因素。这些第二层次的创业动机部分反映了创业者的工作和家庭境遇以及社会角色偶像。

企业内创业 为将新的创意转化为可获利的产品或服务而得到组织授权和资源保证的企业内创业活动。其关键是如何在组织边界内激发企业家精神,从而使得创新和创业活动在一个企业的内部得以活跃。企业内创业的必要性来自于三个紧迫的问题:(1)新的复杂的竞争对手数目的快速增加;(2)一种对传统的企业管理方法不信任的感觉;(3)一些离开公司成为小企业的企业家的最优秀、最聪明的人员的离去。

国际创业 创业者跨越国境开展商务活动的过程。这些跨越国境的商务活动可以包括产品出口、特许经营、在其他国家设立销售机构,甚至于在国外出版的某个杂志上刊登一则广告。为满足目标市场的需求,创业者必须要对国外市场进行了解,与国际商务活动有关的其他许多活动往往也要在多个国家进行。当创业者在多个国家开展业务时,就意味着他们进行的是国际性的创业活动。

合伙创业 一个创业者与另外一个创业者合伙进行创业活动的行为。创业者进入国际市场的最好方法之一就是与那个国家的创业者合伙。这些外国创业者了解所在国家和文化,使创业者在当前商业、经济和政治条件下能方便进行交易。

商业计划

商业计划 由创业者准备的用以描述创办一个新的风险企业时所有相关的外部及内部要素的一份书面计划。通常是各项职能计划如市场营销、财务、制造、人力资源计划的集成，同时也提出创业经营头三年内所有短期和长期的决策制定的方针。有时也叫“行动计划”或“行路图”，回答这样的问题：我们现在在哪里？将去哪里？如何到达那里？一个商业计划大纲应包括如下内容：导言、计划执行概述、行业分析、风险企业的描述、生产计划、营销计划、组织计划、风险的估计、财务计划及附录。

行动计划 见“商业计划”。

行路图 见“商业计划”。

计划制定 用来指导创业者顺利创建新的风险企业，特别是用于指导企业第一年的运营所进行的计划制定。制定商业计划应尽可能充实，以便为潜在的投资者描绘一个完整的企业蓝图，使他们对新的风险企业有所了解，并帮助创业者深化对企业经营的思考。

计划实施 按照计划开展业务的行为。当筹集的资金已经到位，企业的运作已经启动以后，创业者就按照创业经营计划开展业务。为有效实施创业经营计划，可以通过制定具体的对计划进度进行监控的时间表，以及在必要时实行应急计划。这一监控过程包括两个方面：计划实施进度的监控及计划的更新。

市场营销计划 商业计划的重要组成部分。通常以年度为基准，着眼于与营销组合变量（产品、价格、分销及促销）有关的决策，并考虑如何实施所拟订的具体内容与步骤。无论创建的企业属于何种类型，具有多大的规模，每一个创业者都需要编制市场营销计划，且需要每年加以制定。

组织计划 商业计划的组成部分。主要描述风险企业的所有制形式，是独资形式的，合伙制的还是公司制的。如果是合伙制企业，计划中应该加上合伙的有关条款；如果是一个公司，就应该具体写明被核准的股票份额、优先认股权、公司的经理及高层管理者的姓名、地址及简历。此外还应提供组织结构图，用以表明组织内成员的授权及责任关系。

财务计划 商业计划的重要组成部分。其内容包括公司组织何时能够得到资金，有多少资金，资金投向何处，有多少资金可用，公司未来的财务状况如何等。这为预算控制提供了短期基础，能够帮助创业者避免现金短缺。要令潜在的投资者明确创业者计划如何满足各项资金需求，维持适当的流动性，保证债务的偿付，获得良好的投资回报。为了满足外部投资者的要求，财务计划通常需要企业头3年的预算财务数据，且对其中的第1年需要月度数据。包括的主要财务科目有：损益预估表、盈亏平衡分析、现金流量预估表、资产负债预估表以及资金来源与运用预估表。

创意 独创性或是突破性的点子。一个创业者创建一个企业的起点是其所能提供的基本产品和服务，而基本产品和服务的选择则需要具有市场前景的创意。创意常常来源于顾客、现有企业、企业的分销渠道、政府机构，以及企业的研究与开发活动。但产品创意所针对的市场应足够大，大到足以支持一个新的风险企业。

创意激发 产生创意的方法。这些方法包括聚点小组方法、头脑风暴法和问题编目分析。聚点小组方法即由一群人就某一个问题进行讨论，并由主持人以直接或间接方式加以集中；头脑风暴法指一群人聚在一起进行没有明确限制主题，但有一个大致的、相对较宽的领域的讨论；问

题编目分析按产品类型为顾客提供一系列问题,要求顾客对这类产品进行讨论。

环境评估 创业之初对市场环境进行的分析。目的是试图使创业者对现有市场条件、创业者所不能控制的外部环境因素可能带来的影响获得全面认识。外部环境变量一般包括经济、文化、技术、行业需求和法律等各个方面。这些变量的分析将使潜在的投资者确信,创业者不仅意识到这些因素所带来的影响,而且把这些因素考虑到对新的风险企业的销售预测中。

市场机会 指有吸引力的、较为持久的和适时的一种商务活动的空间。它最终表现在能够为消费者或客户创造价值或增加价值的产品或服务之中。市场机会的出现往往是因为环境的变化、市场的不协调或混乱、信息的滞后、领先或者缺口,以及市场中各种各样的其他因素的影响。机会的有效利用依赖于能否识别和利用这些变化与不完善。市场越不完善,相关知识和信息的缺口、不对称或不协调就越大,市场机会就越充裕。

市场机会识别 创业者最重要的任务之一。无论对个人还是对公司来说,创造性地寻求机会的能力都是创业的起点。当出现新型购买者群,或者有消费者没有满足的需求,或者出现满足消费者需求的新方法、新手段或新工艺时,就有了市场机会。一个好的市场机会必须满足以下两个条件:(1)预示一个需求未被满足的未来状态;(2)是能够实现的。

市场机会筛选 通过对可选的市场机会进行筛选确定具体创业活动的方法。类似于投资项目的评估,帮助创业者分析其创意是否具有继续发展成为一个企业的实际价值。通常需利用一系列评估规则,主要涉及产业和市场、资本与获利、竞争优势、管理班子和致命缺陷等若干个方面。好的经营机会将在所列准则的大部分中表现出巨大的潜力,或者在一个或几个准则中拥有其他市场机会所望尘莫及的压倒优势。

产品计划及开发过程 对创意进行精炼的过程。一旦从创意的来源或在创造性问题解决过程中产生了创意,就需要进一步对创意进行开发及精练,进而得到最终的产品或服务。可分为构思、概念、产品开发、市场测试及商品化五个阶段。

创业天使 直接提供资金给一个其认为具有巨大潜力的企业的个人。属非常规的风险投资者。其投资成为资助企业创业的早期权益资本的主要来源。这种投资者通常富有,有闲钱,在众多的创业者中寻找投资入股的机会。在投资之后则极少介入其投资对象的运作。出于非赢利动机的个人投资,如帮助子女开始创业或帮助缺少资金的朋友投入资金的个人一般不包括在内。"创业天使"通常依赖于创业者来防范市场风险,因此他们很关心新创企业内部的机构设置和企业内部管理制度的完善。

非常规风险资本市场 由被称为"创业天使"的一些个人投资者组成的风险资本市场。是企业第一阶段融资即初期融资的最佳渠道。从非常规风险资本市场获得资金的企业往往从专业的风险投资公司或普通权益市场中进行第二、第三轮融资。

风险基金 亦称"创业基金"。由专业投资人士所管理的资金。以股本形式向处于开创或成熟阶段的企业、技术、产品或市场提供融资,以期在未来所投资的公司上市后实现高额回报。由于企业的发展前景、新型技术的可行程度、新产品的市场需求量,以及所投资市场的成长潜力与未来的发展规模等都难以预测,任何市场的或非市场的因素都有可能影响一项投资的回报程度,因而从事这些领域投资的基金被称作"风险基金"。

创业基金 即"风险基金"。

小企业管理协会(SBA)贷款 SBA 为

英文 small-business administration 的缩写。创业者在美国创业可获得资金的一种渠道。通常,创业者缺乏必要的经营记录、资产以及其他获得商业银行贷款的条件,因此可考虑争取获得小企业管理协会担保贷款。在这种贷款过程中,如果公司不能还清贷款,SBA 将保证偿付新创公司贷款总额的 80%。这种担保使得银行可以贷放风险更高的贷款。该过程除了需要政府表格和文件之外,与普通银行贷款的申请并无差异。

技术创新管理

技术创新管理 企业职能管理之一。对技术创新及相关活动的管理。主要职能是:根据企业总体发展规划的要求,在认识技术创新本质、特点和规律以及进行技术预测的基础上,制定技术规划和技术战略;选择技术创新项目并对项目的实施进行组织、指导、监督和控制;获取、保护和利用知识产权等。由于技术创新及相关活动(如研发、样品试制、试生产和试销、技术服务和交易、技术人员招聘和培训等)常分散在企业多个职能部门中进行,有时需要建立一个超越传统职能部门边界的新的职能部门来行使技术创新管理职能。

技术创新

创新 ❶泛指以新事物的构想的产生为起点、以新事物成为现实并实现预定目的为终点的创造过程。❷特指以新产品、新过程或新服务的构想的产生为起点,以新产品、新过程或新服务的商业化为终点的过程。所谓商业化指新产品或新服务被市场接受,新过程在生产中得到实际应用。也包括对原有产品、原有过程或原有服务的修改和改进并使之商业化。❸前述过程的产出——商业化的新的或改进的产品、过程或服务。

技术创新 以创造新技术为目的创新或以科学技术知识及其创造的资源为基础的创新。前者如创造一种新的激光技术,后者如以现有的激光技术为基础开发一种新产品或新服务。常合二为一。是企业竞争优势的重要来源,企业可持续发展的重要保障。认识技术创新本质、特点和规律,是技术创新有效管理的重要前提。

库恩学说 关于科学发展逻辑的一种理论。美国科学哲学家库恩(Thomas Samuel Kuhn,1922—1996)1970年在《科学革命的结构》一书中提出。认为一门科学的发展一般经历两个阶段。(1)前范式阶段:对某一研究领域出现或发现的现象,不同科学家持有不同看法,百家争鸣,学派众多,不存在一种公认的学说。如牛顿光学出现前光学研究领域的状况。(2)范式阶段:出现了一种被科学家普遍接受的范式——该研究领域进一步探索所依据的共同理论框架或规则,大部分科学家以范式为基础开展研究活动,形成了一门科学(也称"常态科学")。此范式被后人称为"库恩范式"或"库恩科学范式"。是否存在范式是区分科学与非科学的标准:科学有范式,非科学或前科学没有范式。在科学哲学的发展史上占有重要地位,对技术创新管理理论的发展有重大影响。

波普尔学说 关于科学方法的一种理论。英国科学哲学家波普尔(Karl Raimund Popper,1902—1994)1981年在《科学革命的合理性》一文提出。认为科学研究工作往往起始于某个需要解决的问题——实际问题或发现现有理论与观测到的事实(或现象)不一致。对此,科学家提出新的假设——尝试性的理论或猜测。假设提出后,训练有素的科学家接着做的不是去证实假设,而是开展一系列实验设法否定或拒绝假设。其逻辑是:即使

一百万次实验都证实了假设，也不能保证一百万零一次的实验不会否定或拒绝假设。在科学界，理论或假设从来不是被证实或被证明的，只能说被接受；一种理论得到的最高待遇是尚未被拒绝。一种理论或假设被接受后，新问题又出现，科学家将重复上述过程开展探索。在科学方法论的发展中占有重要地位，对技术创新管理理论的发展有重大影响。

A-U学说 关于高技术产业演变以及高技术产业演变过程中技术创新类型和数量变化的一种理论。美国艾伯纳西(William J. Abernathy)和厄特巴克(James M. Utterback)1978年在《工业创新的模式》一文中提出。因两位作者的姓分别以字母A和U打头，故称。认为以重大技术创新为基础发展起来的高技术产业的发展一般经历流动、主导设计和成熟三个阶段：(1)流动阶段。重大产品创新的数量多，但整个产业的产品设计尚处在流动状态，产品的主导设计尚不存在。(2)主导设计阶段。产品的主导设计出现，大多数厂商转向以主导设计为基础设计产品，重大产品创新的数量减少，重大制造过程创新的数量则增多。(3)成熟阶段。重大产品创新和重大过程创新都很少出现，渐进型产品创新和过程创新在数量上占主导地位；产业因创新不足而逐渐衰败。

布赖特学说 关于技术创新过程的一种理论。美国学者布赖特(James R. Bright)1969年在《从技术创新研究中获得的管理教训》一文中提出。把整个技术创新过程分为八个阶段。(1)技术设想或技术概念的产生；(2)理论支持，为技术设想寻找理论依据；(3)验证，对技术设想的技术和市场可行性进行初步验证；(4)演示，建立实验模型，演示技术设想的可实现性；(5)样品试制，制作样品或建设试生产设施，对同一技术设想的不同实施方案进行评估，对样品进行现场实验和试销；(6)商业化，新产品投入商业化生产和销售；(7)同行业扩散；(8)跨行业扩散。认为技术创新可能是漫长的过程，对技术创新项目的评估应具有长期的目光：技术创新在其早期阶段具有很大的不确定性，此时不能仅仅支持“稳赢利”的项目，要避免把有前途的项目扼杀在摇篮中。对技术创新过程的阶段划分和技术创新管理理论的发展有重要影响。

库珀学说 关于技术创新管理的一种理论。加拿大学者库珀(Robert G. Cooper)20世纪80年代根据对195个新产品创新项目(其中成功项目102个，失败项目93个)进行研究的成果并参考其他学者同类研究后总结出来的关于技术创新管理的6项原理。内容为：(1)新产品创新需要更加强调市场导向；(2)新产品创新的成败在很大程度上取决于创新过程的设计和实施；(3)成功依赖于做好每一件事，而失败则可能源自做错一件事；(4)向顾客提供独一无二的价值是新产品创新获得成功的关键；(5)市场营销战略设计和实施必须成为创新过程有机组成；(6)组织内部团队之间的有效沟通和协作能极大地增加创新成功的机会。是对以往技术创新理论和实践的阶段性理论总结，对技术创新管理理论的发展产生推动作用。

创新双螺旋线学说 关于创新起因和过程的一种理论。美国华裔发明家李耀滋(Yao Tzu Li，1914—2011)等人1980年在《教育和工业中的技术创新》一书中提出。认为创新既可以由科学发现和技术进步所激发，也可以由市场需要所引起。成功的创新既需要科学和工程的知识和技能，也需要创业、管理和营销等知识和技能。这两类知识和技能就像DNA(脱氧核糖核酸)结构中的两条螺旋线，它们的结合和共同作用保障着创新过程的顺利进行。

萨哈尔学说 关于创新过程和技术演变的一种理论。美国萨哈尔(Devendra

Sahal)1985 年在《技术路标和创新大道》一文中提出。是 A－U 学说的一种发展。认为新技术问世初期,可塑性大,企业会按不同方向开展创新活动,技术会经历各种各样的变化。在发展过程中,技术形成的系统与技术的持续应用和发展产生相互作用,在某个时点上出现一种设计模式——技术路标,为技术发展指明道路,大部分企业沿此道路开展创新活动,发展技术。技术路标出现后,技术的可塑性大大降低,技术变化相对小。但技术并不因技术路标的出现而停止发展。当技术沿着技术路标指明的道路发展到某一点,又会出现新的技术路标,为下一步的创新活动指明道路,技术因此不断获得发展。这也是有些高技术产业进入 A－U 学说中的成熟阶段后并没有走向衰败的原因。对技术创新管理理论的发展有重要影响。

熊彼特学说 亦称"创造性毁灭学说"。关于创新动态力量的一种理论。美国创新经济学家熊彼特(Joseph Alois Schumpeter,1883—1950)1942 年在《资本主义、社会主义和民主》一书中提出。认为创新是经济发动机的点火器。创新不仅创造出经济效益更高的新技术,使创新者获得高于产业平均水平的利润,同时也使旧技术遭到毁灭——被废弃,使不创新或没能创新的企业的产品在市场上没有销路或销量下降,经济效益恶化。如高性能个人计算机出现后传统大型计算机陷入的境况。熊彼特把这一现象或过程称为"创造性毁灭"。认为在传统的以价格为基础的竞争中,失败的企业虽然在利润上受到打击,但仍有可能在企业原有基础上卷土重来;然而,在以创新为基础的竞争中,失败企业的生存基础受到毁灭性打击,已没有可能在原有基础上东山再起。是技术创新管理的重要基础理论之一。

创造性毁灭学说 即"熊彼特学说"。

技术推力论 亦称"技术推动论"。"市场拉力论"的对称。关于技术创新起因和过程的一种认知。盛行于 20 世纪 50 年代到 60 年代中期。不少学者把此认知概括为一种理论,其中有代表性的是英国学者罗思韦尔(Roy Rothwell)1992 年在《向第五代创新模型发展》一文中所作的概括。认为技术的发展在很大程度上不受市场因素影响,如原子能发电技术;当科学或技术发展到一定阶段或获得某种突破时,常常为新技术的问世创造机会;这种机会一般是由科技人员主动地和自觉地发现并利用的;市场对新技术的需要往往是新技术自身创造或诱发的;技术创新是一个以科学发现为起点,经过应用研究、技术开发直到生产的逐步推进的线性过程。

技术推动论 即"技术推力论"

市场拉力论 亦称"市场拉动论"。"技术推力论"的对称。关于技术创新起因和过程的一种认知。盛行于 20 世纪 60 年代到 70 年代早期。不少学者把此认知概括为一种理论,其中有代表性的是英国学者罗思韦尔(Roy Rothwell)1992 年在《向第五代创新模型发展》一文中所作的概括。认为市场需求是诱发人们从事技术创新活动的决定力量;企业或个人看到或意识到市场存在着对某种新技术需要,才把人力、物力、财力等投入到旨在满足这种需要的技术创新活动;技术创新是一个由市场需求拉动的、以市场需求为起点的过程。

市场拉动论 即"市场拉力论"。

技术 泛指根据生产实践经验和自然科学原理发展而成,把生产要素投入转化成产品和服务等产出的理论知识和实践知识以及各种工艺操作方法与技能。如电工技术、焊接技术、木工技术、激光技术、育种技术等。除操作技能外,广义的还包括相应的生产工具和其他物质设备,以及生产的工艺过程或作业程序、方法。

基本技术 众所周知且容易获得的成熟的科学和工程知识及有关物品。如电

冰箱的生产技术和通用设备。是企业赖以生存的基础;通常不能成为企业竞争优势的来源。

新兴技术 尚处在技术生命周期萌芽阶段、有可能对未来产生革命性影响的技术。其特点是不确定性大,商业应用前景不明朗,研发所需的投入也大。如截至21世纪初尚处在实验室研究阶段的分子集成电路技术、热核聚变发电技术等。

快步技术 进入技术生命周期成长阶段的技术。其特点是技术性能水平快速提高并开始逐步取代现有的关键技术。例如,在20世纪50年代锗晶体管曾是半导体产业的关键技术。之后随着集成电路的发明,硅晶体管和集成电路成了当时半导体产业的快步技术,并在20世纪60年代取代锗晶体管成了关键技术。第四代无线通信技术则是20世纪末21世纪初通信产业的快步技术。

关键技术 单个或少数企业掌握的能直接为企业创造竞争优势的技术。通常由企业通过发明和技术创新活动获得的。一部分属于隐性知识,能把多种不同功能或特性集成在一个产品中或者大幅度提高生产过程的效率。如DVD(数学视频光盘)播放机的解码芯片技术、高性能微处理器技术、新一代大规模集成电路设计软件。

高技术 泛指具有高投入、高风险、高回报的新兴技术。除"三高"外,还具有以下特点:(1)以科学研究的新成果为基础发展起来;(2)能快速取代原有技术;(3)其应用能不断创造或革新市场和市场需求。不同的时期有不同的高技术。例如,20世纪50年代,有机化工、机器制造、汽车制造等是高技术;20世纪80年代个人计算机、盒式录音机、大规模集成电路是高技术;20世纪末21世纪初的高技术包括航天技术、海洋技术、分子生物技术、新一代无线通信技术等。

折断性技术 英语Disruptive Technology的意译,亦译"破坏性技术"、"颠覆性技术"。使技术性能发展轨迹发生折断或重新定义技术性能的新技术。美国克里斯坦森(Clayton M. Christensen,1952—)和鲍尔(Joseph L. Bower)1996年在《用户力量、战略投资和领先公司失败》一文中提出。此技术的出现使技术系统原有的性能发展中断,骤降到一个低水平上继续发展提高——技术系统的性能发展轨迹出现折断现象,故称。可能创造一种或一组新的技术性能。常被老技术的拥有者和使用者忽视,使他们遭受严重打击。

破坏性技术 即"折断性技术"。

颠覆性技术 即"折断性技术"。

技术突变 仿照生物突变概念,对技术发展过程中出现的显著变化和进步的一种称呼。如电子管技术发展到晶体管技术,单立元件电路技术发展到集成电路技术,简单集成电路技术发展到大规模集成电路和超大规模集成电路技术,电子集成电路技术发展到光电集成电路技术。既可能由科学和技术的新发展所触发,也可能由市场需求所引起。与生物突变一样,也要经受"适者生存"的考验。与生物突变不一样的是:在"适者生存"考验中失败的生物走向消亡,其他生物并不会从中获取教训,而人类却会从失败的技术突变中汲取教训和经验,改善以后的技术创新活动。

技术生命周期 一项技术从最初概念形成到技术性能达到成熟最后成为过时所经历的过程。美国巴克(John H. Baker)1989年在《技术生命周期》一文中提出。分为前样品、问世、成熟、常规化和过时五个阶段。

技术的前样品阶段 技术生命周期中的一个阶段。美国巴克(John H. Baker)1989年在《技术生命周期》一文中提出。开始于技术概念的出现,结束于原理性样品的建立。技术显示潜在的实用功能和

能满足某种社会需要。

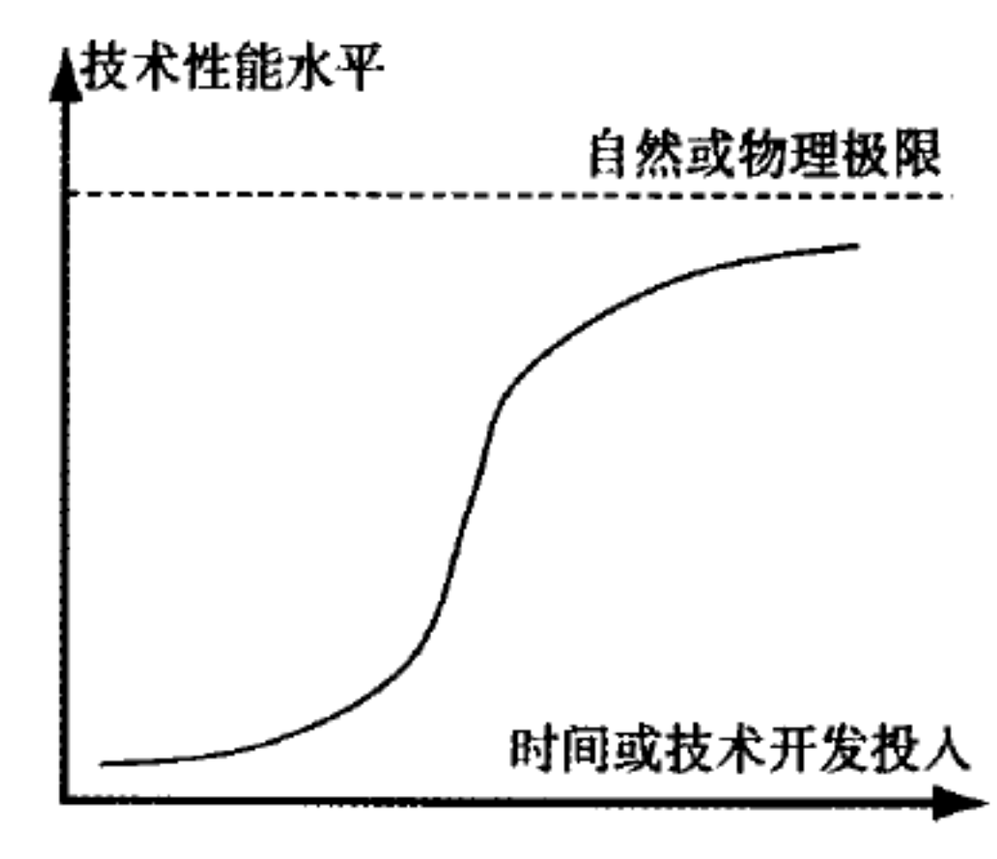
技术的问世阶段 技术生命周期中的一个阶段。美国巴克(John H. Baker)1989年在《技术生命周期》一文中提出。开发技术的实际应用。在某些领域完成了能满足社会需求准则的示范性应用。技术性能尚不稳定,也未得到广泛应用。

技术的成熟阶段 技术生命周期中的一个阶段。美国巴克(John H. Baker)1989年在《技术生命周期》一文中提出。技术达到较高性能水平,趋于稳定。广大企业认识到有效应用该技术能为企业创造竞争优势,纷纷投入大量资金和努力,开发技术的新应用。

技术的常规化阶段 技术生命周期中的一个阶段。美国巴克(John H. Baker)1989年在《技术生命周期》一文中提出。技术变成常规技术或公共知识,不再成为企业竞争优势的必要来源。仍有小幅度变化和改进的可能性。

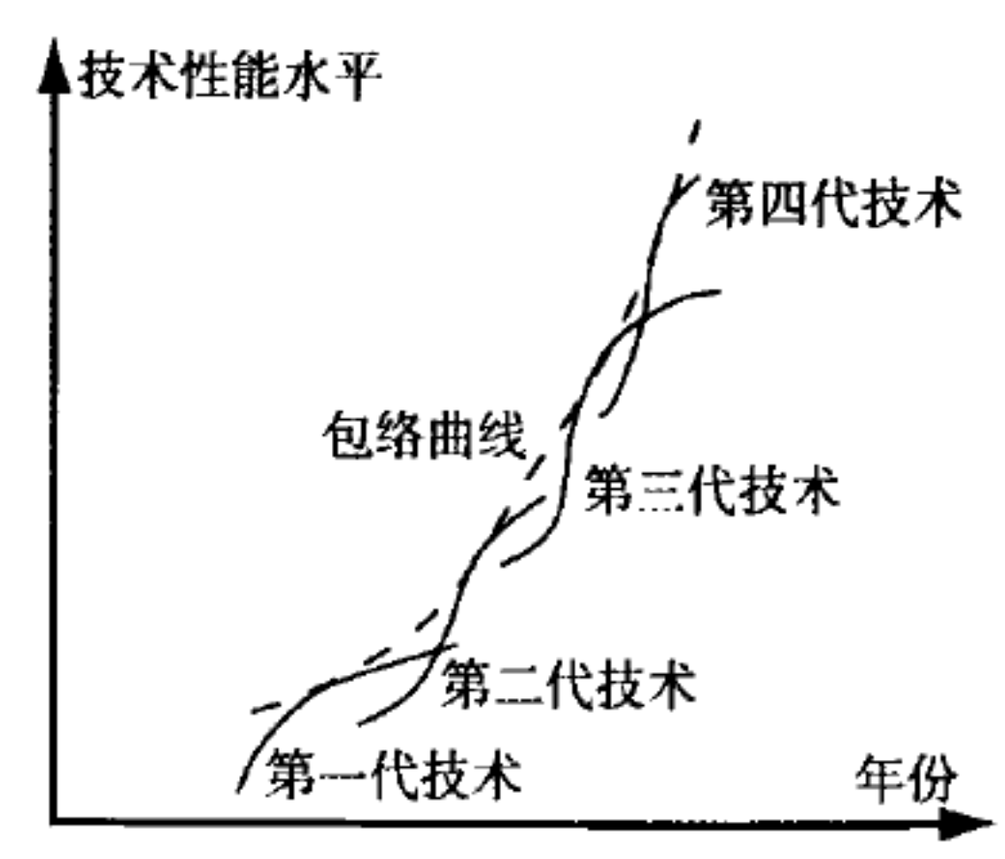
技术的过时阶段 技术生命周期中的一个阶段。美国巴克(John H. Baker)1989年在《技术生命周期》一文中提出。技术及其应用的进一步开发的成本大于其能够创造的收益。对技术的需求减少,企业不再支持该技术。

技术成长曲线 描述技术发展过程中技术开发投入或时间与技术性能变化之间关系的一种曲线。在以技术性能为纵坐标和以技术开发投入(如资金)或时间为横坐标构成的平面中,呈现一条S型曲线(如图)。曲线显示:在技术开发初期,对技术的了解有限,技术开发的投入尽管相对大,技术性能的提高却很缓慢和有限;随着技术开发的继续,对技术的了解日益广泛和深入,相对少的技术开发投入可使技术性能获得相对大的提升;当技术性能趋向自然或物理极限时,在技术开发上即使继续投入巨大努力,技术性能的提高却十分有限,甚至没有提高。常用于对技术演变规律的研究。



技术成长曲线

技术发展的包络曲线 从技术系统与系统内部各代技术之间关系,描述技术系统的技术性能变化的一种曲线。在以技术性能为纵坐标和以时间为横坐标构成的平面中,画出技术系统内部各代技术的技术性能变化曲线(一般都呈S型曲线),技术系统的技术性能变化曲线就是一条与各代技术S型曲线相切的外包络线(如图)。曲线显示:在一个技术系统内部,每一代技术的技术性能都有一个极限,但新一代技术的出现会突破老一代技术的技术性能极限,使技术系统跳跃到一个新的水平上继续发展;各代技术S型曲线的外包络曲线则反映了技术系统的技术性能的总体发展情况和发展趋势。



技术发展的包络曲线

技术不连续 技术发展过程中的一种现象。在技术发展过程中,一种新技术或

新一代技术的出现使得技术性能的发展获得突破,跳跃到一个新水平上进一步发展,技术性能发展轨迹发生折断——不连续。为某些企业提供机会——利用新技术或新一代技术创造竞争优势;对某些企业构成威胁——固守老技术的企业往往失去竞争优势。也可能出现在以下情况中:新技术的出现使技术系统的性能发展轨迹中断,骤降到一个低水平上继续发展。

技术演变 技术的发展和变化及其过程。常用S型技术成长曲线进行描述和分析。

技术替代 新技术取代老技术的现象。一个企业或一个行业是否采用和以多快速度采用新技术取代原来使用的技术,不单取决于新技术的功能和性能水平是否比老技术高,还取决于新技术的市场潜力、应用新技术和新技术进一步开发所需的投资、应用新技术所需的时间、使用新技术生产产品或提供服务的成本、行业和市场结构等因素。

技术不确定性 人们事先对技术创新活动会获得怎么样的成果的无知程度。包括技术成果不确定性、市场不确定性和商业不确定性。

技术成果不确定性 技术不确定性之一。事先不能确定技术创新是否能创造出达到预定技术功能和技术性能指标的新产品或新服务。

市场不确定性 技术不确定性之一。事先不能确定通过技术创新获得的新产品或新服务是否会被市场接受或在多大程度上被市场接受。

商业不确定性 技术不确定性之一。事先不能确定技术创新成果——新产品或新服务是否能给创新者带来高于常规投资的收益率。

研究与试验发展 简称"研究与发展"。指在科学技术领域,为增加知识总量以及运用这些知识去创造新的应用而进行的系统的、创造性的活动。包括基础研究、应用研究和试验发展三类活动。

研究与发展 "研究与试验发展"的简称。

基础研究 为获得关于现象和可观察事实的基本原理的新知识(揭示客观事物的本质、运动规律,获得新发展、新学说)而进行的实验性或理论性研究。不以任何专门或特定的应用或使用为目的。

应用研究 为确定基础研究成果可能的用途,或是为达到预定的目标,探索应采取的新方法(原理性)或新途径而进行的创造性研究。主要针对某一特定的目的或目标。

试验发展 利用从基础研究、应用研究和实际经验所获得的现有知识,为产生新的产品、材料和装置,建立新的工艺、系统和服务,以及对已产生和建立的上述各项作实质性的改进而进行的系统性工作。

研究与发展管理 简称"研发管理"。对基础研究、应用研究和试验发展三类科技活动的管理。主要职能是:一个国家、地区或组织根据其总体发展规划的要求,制定研究与发展计划(包括研究与发展的方向、目的、战略、政策等内容);决定研究与发展活动的总预算;制订相应的准则和程序对研究与发展项目进行评估和选择并分配资源;对研究与发展项目的实施进行监督和控制;创造和维持鼓励创新的氛围;协调研发人员的个人发展需要与研发活动有效管理的要求。

研发管理 "研究与发展管理"的简称。

技术创新基础 简称"技术基础"。一个组织开展技术创新活动所需的技术能力。包括基础研究、应用研究和试验发展的能力以及在组织其他职能部门开展的对技术创新成果获得商业成功必不可少的技术性活动的能力(如新产品试生产、质量和可靠性试验、技术咨询和服务等能力)。不同的技术战略对技术基础有不同的要求。

技术基础 即“技术创新基础”。

技术圈 仿照生物圈的概念，对影响技术的生存和发展的社会、文化、智力、管理、政治等因素所构成的环境的总称。加拿大马丁(Michael J. C. Martin)1984年在《技术创新和创业的管理》一书中提出。

技术/市场矩阵 技术规划的一种辅助工具。加拿大马丁(Michael J. C. Martin)1984年在《技术创新和创业的管理》一书中提出。以技术能力(分新技术和老技术)和市场机会(分新市场和老市场)为两个维度构成的一个矩阵(见图)。旨在帮助企业寻找技术与市场的匹配点，就“开发或利用什么技术占领什么市场”的问题作出决策。是对安索夫(H. Igor Ansoff, 1918—2002)“产品/市场矩阵”的一种修改，并在技术创新管理中应用。

			企业外部环境	
			市场机会	
			老市场	新市场
企业内部环境	技术能力	老技术	老产品	老产品
		新技术	改进产品	改进产品
			全新产品	全新产品

技术/市场矩阵图

技术规划 一个组织的技术活动的长远计划。一般由技术使命、技术目标、技术战略和行动计划等内容组成。以书面文件记载。是一个组织总体战略规划的有机组成，内容要与总体战略规划的要求相一致。

技术转移 技术从一个组织向另一个组织或从一个阶段向另一个阶段发生移动的现象。可分为技术纵向转移和技术横向转移。

技术纵向转移 技术创新过程中前一阶段活动成果转移到后一阶段，在后一阶段得到应用或进一步发展。如应用研究成果转向技术开发、样品转向试生产。可以发生在一个组织内部，也可以发生在两个组织之间。

技术横向转移 特指技术创新成果在不同组织之间的转移。如大学向企业转让技术、一个企业向另一个企业转让技术。

领先用户 在一项创新的生命周期初期采用该创新的顾客。美国希佩尔(Eric von Hippel)1988年在《创新之源》一书中提出。需要与市场上大多数顾客相同，但敢在创新尚具有很大技术和市场不确定性的情况下，早于大多数顾客数年或数月采用创新。一般能从中获得巨大利益。能产生重要的示范效应，推动创新的扩散和普及。

NIH综合征 亦称“非我发明综合征”。对新思想或发明进行排斥的态度或现象。排斥的原因不是因为新思想或发明本身存在问题，而是因为新思想或发明是由他人提出或取得的。会对新思想或发明的商业化——创新产生巨大的阻碍。“非我发明”英语词组(Non-invented-here)中的三个单词首字母分别为N、I和H，故称。

非我发明综合征 即“NIH综合征”。

正反馈产品 用户越多，经营者收益越大的收益递增产品。美国贝蒂斯(Richard A. Bettis)等1995年在《新竞争环境》一文中提出。具有以下特点：知识含量高、产生正网络外部效应、能锁住顾客；研发成本很高，但后续的生产成本很低。如计算机操作系统、通信设备等。在某些情况下，尽管技术上较差，但因抢先占领市场或遇上偶然事件，有可能把技术上较优的产品驱逐出市场，成为产业的主导技术或产业标准。

油灰-黏土原理 技术演变基本规律之一。美国萨哈尔(Devendra Sahal)1958年在《技术创新模式》一文中提出。认为在主导设计或技术路标出现前，技术就像油灰模型，可塑性强，可以对技术进行多种多样的改变；一旦主导设计或技术路标确

定,技术就变成黏土模型,可塑性小,只能加以微小的改变。

T型技能 指某些人拥有的一种复合能力。拥有这种能力的人既是某个职能领域的专家,也拥有丰富的其他职能领域的知识,特别是能深刻了解各职能领域之间的内在关系,是通才。是技术创新管理者应具备的技能。精深的专家能力犹如字母T的一竖,横跨多个领域的广博知识好比字母T的一横,故称T型技能。

技术战略

技术战略 企业职能层战略之一。技术创新领域的行动总路线。指明在市场竞争环境中,企业希望在技术上占据怎样的地位,如何通过技术创新和通过什么类型的技术创新来占据这一地位。应该服从企业战略目标并与企业的其他战略协调一致。

革命型创新 以重大发明为基础,创造一种新产品、新过程或新服务并形成一个新产业的突进型创新。如集成电路、移动电话、网上游戏、互动电视等。

突进型创新 亦称"激进型创新"。创造全新产品、过程或服务的创新。常造成技术性能发展轨迹不连续,技术性能跳跃式提高。如数字高清电视。

激进型创新 即"突进型创新"。

步进型创新 在现有技术系统内和现有技术基础上,创造新一代产品、过程或服务的创新。常造成技术性能发展轨迹不连续,技术性能阶梯式提高。如一代又一代的动态随机存贮器(16K,32K,64K,256K)和微处理器(英特尔公司的286,386,486,586)的创新。

渐进型创新 在现有技术系统内,使产品、过程或服务的性能水平获得连续的有限提高的创新。如旨在降低耗油量的汽油内燃机的技术改进。

产品创新 以创造全新或改进产品为目的的创新。

过程创新 以创造全新或改进的生产或服务过程为目的的创新。

架构创新 重新构建连接产品元件的系统,使产品获得新功能或功能得到改善的创新。如微型照相机、便携式复印机、掌上电脑等。

元件创新 在现有产品架构基本不变的情况下,产品中某个元件或部件的创新。如汽车手动变速器改进为自动变速器。

用户开发型创新 亦称"用户主导型创新"。创新成果使用者为获取这种成果自行开展的创新。美国希佩尔(Eric von Hippel)1988年在《创新之源》一书中提出。如许多科学研究仪器是由科学家出于自己需要而创造的、不少半导体制造设备是由半导体制造公司开发的。

用户主导型创新 即"用户开发型创新"。

创新连锁方程 对创新获得商业成功的原理进行说明的概念模型。加拿大马丁(Michael J. C. Martin)1984年在《技术创新与创业的管理》一书提出。借用化学连锁反应的原理,把商业成功的创新看作科学、工程、创业和管理等方面的知识和技能与社会需要和支持性社会政治环境相适应,产生连锁合成反应所取得的结果。方程的表达为:

科学发现和发明+工程发展+创业精神+管理+社会需要+支持环境=商业成功的创新。

创新链 对创新活动和过程的一种认知和进行分析的工具之一。挪威汉森(Morten T. Hansen)2009年在《创新价值链》一文中提出。认为创新不仅仅是提出构想,而是以构想的生成为起点的一个活动链。构想产生后,要对构想进行筛选,对构想的开发投入资源,把构想转化成新产品并投放市场。最后,还要把新产品和有关的经营方法扩散到整个企业。许多

企业的创新之所以失败，是因为他们没有认识到创新是一个活动链。创新的成功要求企业在此链的每个环节上都要有足够强大的能力；一个薄弱环节就可以导致创新的失败。

创新增值链 对创新活动和过程的一种认知和进行分析的工具之一。最早由美国阿富阿（Allan N. Afuah）等在《创新超立方体》一文中提出，加拿大霍尔（Jeremy K. Hall）等2005年在《折断性技术、利益相关者和创新价值链》一文中详加论述。认为创新是以创新者为起点，创新成果的最终使用者为终点，由有关的供应商、制造商、分销商、零售商、补充创新者等利益相关者组成的价值链。所有利益相关者都为创新增添价值，故称创新增值链。重大技术创新会涉及所有利益相关者的利益，需要他们配合，需要新的管理理念、方法和手段。

创新制度化 依靠制度措施和力量使创新成为企业日常的作业活动。内容包括：创造能激发和鼓励创新的组织氛围；建立适合创新管理的组织结构和管理职能部门；制定使创新获得必要资源和顺利开展的制度、规章和程序等。主要目的是：使创新成为企业长期竞争优势的持续来源而不是可有可无的或个人心血来潮的事；使个人的创新知识成为组织知识；避免因个别人员的变动而造成创新的中断；促进组织学习。

再创新 原始创新的修改或改进。旨在使修改或改进后的创新的性能更好或增加新功能或成本更低，能更精确地满足特定的市场需要。再创新也能获得知识产权保护。如美国波音公司在向市场投放波音707型飞机后，又陆续投放了改进版本的727、737、747等型号的波音飞机；上海某公司对进口的隧道盾构挖掘机进行改造，开发出拥有自主知识产权的性能更好成本更低更适合中国地质情况的隧道盾构挖掘机。

创新源 创新构想的起源。一般分为创新的功能源和环境源。功能源包括企业自己的价值链，企业外部供应商、顾客和补充性创新者的价值链，大学、政府和私人实验室，竞争者和相关产业以及其他国家或地区。环境源包括有计划的企业活动，意外的偶然事件和重大的环境变化（如技术不连续、政策变化、宏观经济变化、顾客期望变化、人口变化等）。

互补性创新 亦称“补充性创新”。对某项创新的商业成功起重要作用的关联创新。如在个人计算机创新过程中起重要作用的微处理器创新、主板创新、操作和应用软件创新等。

补充性创新 即“互补性创新”。

技术许可 技术权利所有人允许他人使用自己所拥有的技术的承诺。技术贸易和技术转让的一种方式。一般用书面协议形式约定。

技术许可证 许可人和被许可人之间签订的允许被许可人使用许可人拥有的技术的一种书面协议。

技术许可证服务 为处理与技术许可证有关事务所提供的服务。如提供信息、安排谈判、法律咨询、费用和收益估计、签署协议等。

吸收能力 一个组织或个人接受、消化和掌握新知识的能力。一般而言，组织或个人拥有的知识越多，吸收相关新知识越容易，能力越强。

技术独占性 技术创新者阻止他人模仿或使用自己通过创新获得的技术从而独自占有技术所带来的全部或大部分利益的能力。创新者能在多大程度上占有技术所带来的利益，与技术自身的性质有关，也与法律对技术保护有关。技术难以被破解、法律保护健全有效，技术独占性强；反之，技术独占性弱。

互补性资产 亦称“补充性资产”。泛指除技术创新所包含的核心技术知识之外，技术创新商业成功或从技术创新中获

取经济利益必须使用的其他能力或资源。如制造、分销渠道、服务、品牌、辅助技术等。美国蒂斯(David J. Teece,1948—)1986年在其《从技术创新中获利》一文中提出的特定概念。创新者从技术创新中获得多少经济利益,不仅取决于它是否创造核心技术知识,还取决于它在多大程度上独占核心技术知识以及它拥有、建设或控制互补性资产的能力。

补充性资产 即"互补性资产"。

创造性氛围 有利于促进和保持创造性思维和活动的组织环境。一般具如下特点:个人拥有充分的自主权;周围的人富有创新精神并常出创新成果,对他人构成挑战;接受和赞赏个人的创造性思想;容忍困惑、彷徨和犯错误,容忍怪癖和意见不一致;信息可自由和畅通地交流等。

创造性共生 两种或两种以上以往不相关的技术创造性地结合在一起,生成一种全新产品或技术的现象。如纺织技术和化工技术的创造性共生生成了化纤技术;核能技术与潜艇技术的创造性共生发展出了核潜艇。

创造性毁灭 见"熊彼特学说"。

动态保守主义 系统内存在的反抗变革或创新的倾向。美国学者舍恩(Donald A. Schon)1976年在《技术与变革》一书中提出。认为社会系统(包括高技术公司)具有一种内在的设法维持现状、抵制变革的倾向。这种倾向不仅表现为被动的静态惰性,还表现为通过主动抗争保持原状。

主导设计 被产业内大多数企业和市场上大多数顾客所接受的产品设计或技术标准。美国艾伯纳西(William J. Abernathy)和厄特巴克(James M. Utterback)1978年在《工业创新的模式》一文中提出。标志着一个新兴产业流动阶段的结束,产品的技术和市场不确定性大幅度的降低,将走上快速发展的通道。产业的竞争者要想在新产业中占一席之地,它们的产品必须采用此设计或以此设计为基础设计他们的产品。不一定是技术性能最优的设计。哪种设计能成为主导设计不仅取决于技术因素,还取决于社会、文化、投资、外部效应、消费习惯等因素的影响。如汽车业中福特公司的T型汽车设计、个人计算机业的IBM公司360型机器。

QWERTY现象 技术上并非最优的设计成为产业主导设计或标准的现象。QWERTY是通用打字机和计算机键盘第一排字母的排列方式,代表键盘的一种设计。从技术上看,这种键盘设计的打字速度并不是最快的,但却是被厂商和消费者最为广泛采用的设计,是产业的主导设计。

强健设计 亦称"稳健设计"。"贫瘠设计"的对称。为今后再设计—再创新留有充分余地的新产品设计。英国学者罗思韦尔(Roy Rothwell)等1988年在《再创新和强健设计》一文中提出。此处的"强健"(robust)并非指"强大"、"有力",而是指"柔性"或"技术松弛"——为今后的产品的进一步开发留有丰富的设计灵活性。以此设计为基础可开发出数目较多的系列新产品,满足不同细分市场的需要和顾客需要的变化;厂商也可以从学习曲线效应、规模经济和范围经济中获取好处。如波音公司707型飞机的设计,在此设计的基础上波音公司开发了727、737、747等型号的系列飞机。

稳健设计 即"强健设计"。

贫瘠设计 "强健设计"的对称。没有为今后再设计—再创新留有充分余地的新产品设计。英国学者罗思韦尔(Roy Rothwell)等1988年在《再创新和强健设计》一文中提出。此处的"贫瘠"(lean)有"营养不良"、"瘦小"之意,指该设计为今后产品的进一步开发留有很少的设计灵活性。以这种设计为基础只能开发出数目十分有限的新版本产品。如洛克希德公司的L1011-1型飞机只派生出两种型

号新飞机。

新兴创新型公司 新创办的以创新为导向的高技术公司。创办者原先大多是供职于其他高技术公司、政府实验室或大学的科技人员，手中掌握着技术创新成果，具有创新能力和创业精神。是促进经济发展和经济转型的重要力量。

技术领先战略 技术战略之一。主要内容为：以持久、广泛的研发活动为后盾获取革命型或突进型创新，并领先于其他企业把以革命型或突进型创新为基础的全新产品投放市场，占据技术和市场的领导地位；设法把自己的产品设计确立为产业的主导设计；不断向市场推出步进型和渐进型产品创新以及重大的过程创新，维持和巩固自己的技术和市场领先地位。常开创一个新产业。需要拥有强大的研发力量；在获取产业主导设计、市场领导、品牌认知和知识产权等方面处在有利地位；但在技术和市场等方面则面临巨大的风险。波音公司的707型飞机、索尼公司的“随身听”、杜邦公司的尼龙、3M公司的“即时贴”、英特尔公司的微处理器等均奉行此战略。

技术跟随战略 技术战略之一。主要内容为：密切监视技术和市场领导者的研发动态，从中选取某些技术主题自主地开展相关的研发活动；紧跟领导者，在新产业成长期的初期——产业的主导设计尚未确立之前，将自主创新的产品投放市场；设法把自己的产品设计确立为产业的主导设计；不断向市场推出步进型和渐进型产品创新以及重大的过程创新，与领导者争夺技术和市场领导地位。需要拥有雄厚的自主研发力量；有机会夺取产业的主导设计地位；在技术和市场等方面可避免巨大的风险，但在获取知识产权方面处在不利地位。欧洲空客飞机公司的“空客”型飞机、松下公司的家用录像机、IBM公司的个人计算机等均奉行此战略。

技术模仿战略 技术战略之一。主要内容为：在产业成长期的中后期，以模仿产业主导设计为基础，通过步进型和渐进型创新对产品进行改进；用质量更好、技术性能更高、成本更低、花色品种更多、具有局部新功能或更能满足顾客需要的创新产品参与市场竞争。需要很强的技术开发和产品设计能力以及对引进技术的消化吸收能力；在引进技术和购买知识产权方面需花大量的资源。戴尔公司的个人计算机、中国大部分家电企业的产品等均奉行此战略。

技术依赖战略 技术战略之一。主要内容为：在产品技术和生产过程技术两方面依赖他人技术，即按照他人提供产品图纸或样品，利用他人提供的生产设备和工艺，组织生产。没有自主的研发力量；需要很强的制造能力。中国20世纪80年代的大部分家电和90年代的小汽车等均奉行此战略。

技术吸收战略 技术战略之一。主要内容为：引进技术；掌握和消化引进技术所包含的知识、原理及其应用，在这基础上扩大和加强自己的技术基础；同时，大力开展各种类型技术创新活动，逐步培育自主创新能力和获取自主知识产权的能力，使自己在技术上不仅有能力实施技术模仿战略，也有能力实施技术跟随战略和技术领先战略。韩国三星电子公司在20世纪80年代和90年代即奉行此战略。

阻断战略 技术战略之一。主要内容为：对产品和生产过程的知识产权和销售渠道等严密保护和控制，阻断竞争者利用技术及生产和销售产品的通路，保障技术创新的经济利益为自己所独占。

快跑战略 技术战略之一。主要内容为：持续开展技术创新活动，伺机向市场推出一个又一个或一代又一代的新产品；让竞争者老是处于追赶但又难以追上和不能对自己构成竞争威胁的境地。有利于维持和巩固企业现有的技术和市场领导地位，也有利于为未来的持久创新和竞

争积累和储备技术和市场知识和能力。

知识产权

知识产权 “知识财产权”的简称。法律授予知识财产所有人的权利。其主要特点是:唯有知识产权所有人使用其知识财产才是合法的;其他人要使用,必须经过权利所有人的许可,否则就是侵权。包括专利权、商标权、版权、商业秘密权等。根据《建立世界知识产权组织公约》的规定,知识产权包括下列有关条目的权利:文学、艺术和科学著作;演员的表演、唱片和广播;技术发明;工业品外观设计;商标、服务标志、厂商名称和标记;制止不正当竞争。关于科学发现是否应该拥有知识产权,各国的意见不一,仍在探讨之中。获取、保护和利用知识产权是企业竞争优势的重要来源。

知识财产 具有商业价值的知识或信息。一般分为艺术财产(如艺术品、文学作品、音乐作品等)和工业财产(如发明、商标、商业秘密等)。

知识财产权 即“知识产权”。

发明 创制新的事物,首创新的制作方法。2008 年 12 月修改后的《中华人民共和国专利法》规定的发明指对产品、方法或者其改进所提出的新的技术方案。

实用新型 在形状、结构或其组合方面包含有创造成分因而具有更高实用价值的机器、装置、零件、器械、工具和用品等。2008 年 12 月修改后的《中华人民共和国专利法》规定的实用新型指对产品的形状、构造或其结合所提出的适于实用的新的技术方案。

外观设计 亦称“工业品外观设计”。产品外部的艺术或装饰性的设计,如形状、式样、色彩或其组合等。不包括其构造方法或原理以及以实现产品功能为主要目的的外观或形状。2008 年 12 月修改后的《中华人民共和国专利法》规定的外观设计指对产品的形状、图案或者其结合以及色彩与形状、图案的结合所作出的富有美感并适于工业上应用的新设计。

专利 “专利权”的简称。

专利权 简称“专利”。知识产权之一。法律授予发明创造的一种权利,即专利权所有人在法律规定的有效期内享有制造、销售和使用其发明创造的专有权利。《中华人民共和国专利法》规定,受保护的发明创造是指发明、实用新型和外观设计。具有三大特点:(1)排他行。不经专利权人许可,其他人不得使用专利权人的发明创造。(2)时间性。专利权有一定的期限。(3)地域性。除非有有关的国际条约,专利权的有效范围只限于授予专利权的国家或地区。

发明专利 依法授予发明的专利权。

实用新型专利 依法授予实用新型的专利权。

外观设计专利 依法授予外观设计的专利权。

新颖性 发明和实用新型授予专利权的条件之一。2008 年 12 月修改后的《中华人民共和国专利法》规定,新颖性是指该发明或者实用新型不属于现有技术;也没有任何单位或者个人就同样的发明或实用新型在申请日以前向国务院专利行政部门提出过申请,并记载在申请日以后公布的专利申请文件或者公告的专利文件中。

创造性 发明和实用新型授予专利权的条件之一。2008 年 12 月修改后的《中华人民共和国专利法》规定,创造性是指与现有技术相比,该发明有突出的实质性特点和显著的进步,该实用新型具有实质性特点和进步。

实用性 发明和实用新型授予专利权的条件之一。2008 年 12 月修改后的《中华人民共和国专利法》规定,实用性是指该发明或实用新型能够制造或者使用,并

且能够产生积极效果。

著作权 亦称"版权"。知识产权之一。法律规定的作者(个人、法人或其他组织)对其作品所享有的权利。内容包括发表权、署名权、修改权、保护作品完整权、使用权和获得报酬权。其他人未经著作权人许可,不得使用这种权利,否则视为侵权。2010年2月修改后的《中华人民共和国著作权法》规定,受保护的作品包括以下列形式创作的文学、艺术和自然科学、社会科学、工程技术等作品:文字作品;口述作品;音乐、戏剧、曲艺、舞蹈作品、杂技艺术作品;美术、建筑作品;摄影作品;电影作品和以类似摄制电影的方法创作的作品;工程设计图、产品设计图、地图、示意图等图形作品和模型作品;计算机软件;法律、行政法规规定的其他作品。

版权 即"著作权"。

商标权 知识产权之一。法律规定的注册商标所有人对其商标所享有的专用权。2001年的《中华人民共和国商标法》规定,有下列行为之一的,均属侵犯注册商标专用权:未经商标注册人的许可,在同一商品或类似商品上使用与其注册商标相同或者近似的商标的;销售侵犯注册商标专用权的商品的;伪造、擅自制造他人注册商标标识或者销售伪造、擅自制造的注册商标标识的;未经商标注册人同意,更换其注册商标并将该更换商标的商品又投入市场的;给他人的注册商标专用权造成其他损害的。

商业秘密 与生产、管理、市场营销、行业竞争等有关的具有商业价值的保密信息或情报。1993年颁行的《中华人民共和国反不正当竞争法》规定,商业秘密是指不为公众所悉、能为权利人带来经济利益、具有实用性并经权利人采取保密措施的技术信息和经营信息。经营者不得采用不正当手段侵犯他人的商业秘密。

合同研发 通过合同方式委托他人开展的研发活动或者开展他人委托的研发活动。是一个组织研发活动的有机组成和方式之一。

知识型产品 对自然资源依赖程度低、对知识依赖程度高的产品。美国阿瑟(William Brian Arthur,1945—)1996年在《收益递增和商业新世界》一文中提出。如药品、计算机软件、通信设备、工厂自动化系统、生物技术产品等。前期开发费用高,但开发成功后单位生产成本低,总体盈利水平高。

技术预测

技术预测 对技术的创新、发展、应用前景以及可能产生的影响进行的分析和推断。既包括对技术自身发展的预测,也包括技术对社会、经济、自然环境等影响的预测。是制定技术规划和技术战略的重要依据。

未来学 亦称"未来研究"。研究人类社会未来的一门综合性科学。德国未来学家弗勒希特海姆(Ossip Flechtheim,1909—1998)1943年在美国首创。20世纪50年代后迅速发展。从科技和社会互动发展动态的角度,探讨选择、控制甚至改变或创造未来的途径。研究范围涉及各个领域,包括未来人口、未来城市、未来环境污染、未来能源等。狭义的未来学主要探讨几十年后的社会发展前景,以世界性、高度综合性和远期战略性为特征。广义的未来学还包括预测研究,有人因此主张将广义的未来学称为"未来预测学"或"预测学"。

未来研究 即"未来学"。

未来预测学 见"未来学"。

预测学 见"未来学"。

收敛思维 亦称"辐合性思维"、"求同思维"。"发散思维"的对称。寻求众人一致的一个答案的思维形式。要求聚集与问题有关的信息,进行重组和推理。在技

术创新构想产生过程的后阶段常采用。

辐合性思维 即“收敛思维”。

求同思维 即“收敛思维”。

发散思维 亦称“求异思维”。“收敛思维”的对称。不依常规,寻求变异和多种答案的思维形式。要求沿着各种不同的方向去思考,重组眼前的信息和记忆系统中的信息,寻求多面性。是人类进行创造活动的关键成分。在技术创新构想产生过程的前阶段常采用。

求异思维 即“发散思维”。

纵向思维 亦称“垂直思维”。“侧向思维”的对称。一种常规的逻辑思维形式。通过一系列分析和逻辑步骤获得知识进步。在这种思维形式中,逻辑控制着理智。在技术创新构想产生过程的后阶段常采用。

垂直思维 即“纵向思维”。

侧向思维 亦称“横向思维”。“纵向思维”的对称。一种非常规的思维形式。以总体模式和问题要素之间关系为重点,使用非逻辑的方法,设法发现问题要素之间新的结合模式并以此为基础寻找问题的各种解决办法,特别是新办法。在这种思维形式中,理智控制着逻辑。在技术创新构想产生过程的前阶段常采用。

横向思维 即“侧向思维”。

库恩范式 亦称“库恩科学范式”。科学研究的一种规范。美国科学哲学家库恩(Thomas Samuel Kuhn, 1922—1996)1970年在《科学革命的结构》一书中提出。科学界公认的信仰、理论、模型、模式、事例、定律、规律、应用、工具仪器等都可能成为某一时期、某一科学研究领域的范式。范式的出现为某一研究领域的进一步探索提供共同的理论框架或规则,标志着一门科学的形成。

库恩科学范式 即“库恩范式”。

技术路标 一种技术设计模式。美国萨哈尔(Devendra Sahal)1985年在《技术路标和创新大道》一文中提出。技术发展道路某些点上出现的一种设计模式。为技术发展指明道路,大部分企业会沿这条道路开展创新活动。当技术沿着技术路标指明的道路发展到某一点时,又会出现新的技术路标,为下一步的创新活动指明道路,技术因此不断获得进步。参见“萨哈尔学说”。

脚本法 亦称“情景描述法”、“复合预测法”。技术预测方法之一。把若干种与某种特定环境有关的、相互关联的预测综合在一起,对该特定环境的未来境况(即情景或脚本)做出全景式预测。主要步骤为:(1)假设事件序列;(2)描述假设的情景如何一步一步发生;(3)设想情景中的角色可能采取什么行为和步骤阻止、改变或促进情景发展进程。脚本描述的是可能出现的未来情景;不同的假设会生成不同的情景。实际中,一般以“常态”、“乐观”和“悲观”三种假设为基础编写三个脚本,并对三种脚本的情景的发生可能性作出估计。

复合预测法 即“脚本法”。

情景描述法 即“脚本法”。

环境审计 技术创新管理工具之一。对组织所处环境状况进行系统、定期和客观的评估和记载,识别组织活动(包括技术创新活动)造成的或可能造成的环境问题,并采取相应措施加以消除,防止问题实际发生。一种积极主动的管理工具。对技术创新活动而言,具体要求是:(1)在技术创新活动一开始而不是在其结尾就设法识别和消除技术创新可能造成的环境问题,如环境污染;(2)设法开发一系列互相依赖或共生的产品,一些产品生产过程的“产出”(包括传统意义上的“废物”)是另一些产品生产过程的“投入”,从而实现整个社会的无废物或绿色的可持续发展。

技术监察 技术预测方法之一。对与重大技术变革有关的技术、经济、社会文化、政治、生态等因素的扫描,识别和监视

重大技术变革的先兆事件或信号，对先兆事件或信号的意义进行评估，在这基础上预测有关技术的动态。

技术评估 技术创新管理方法之一。对新技术的开发、使用和扩散在经济、社会文化、政治、生态、伦理等方面可能产生的影响（特别是负面影响）进行的研究和评估。一般包含七个步骤：(1)确定评估任务和研究范围；(2)对被评估技术进行定义或描述；(3)设定关于社会状态的假设；(4)识别新技术的影响领域和种类；(5)进行初步的影响分析；(6)确定处理影响的行动方案的评估准则和识别可能的行动方案；(7)对采取行动和不采取行动两种情况下的影响进行比较，完成影响评估。

直观预测法 技术预测的方法之一。以预测者的经验和知识为基础，对事物未来的发展进行预测的方法。通常在缺乏足够资料或情况过分复杂的情况下，求助于直观预测。直观预测往往在复杂问题预测中，起补充配合作用。

费希尔-普赖替代模型 技术预测工具之一。从技术所占据的市场份额角度研究老技术被新技术替代过程的一种模型。美国学者费希尔(J. C. Fisher)和普赖(R. H. Pry)1971 年在《技术变革的简单替代模型》一文中提出。认为新技术进入老技术原来占据的市场后，两种技术的市场份额此长彼消；当新技术的市场份额达到一定程度时，新技术就会全面替代老技术；替代速度与新技术已占据的市场份额和老技术所占据的市场份额之积成正比。

空缺分析法 技术预测方法之一。以发现空缺为基础进行预测的方法。把预测对象——技术或产品的一种或少数几种特性按某种规律或次序进行排列，研究排列中是否存在尚未被现有技术或产品所占据的空缺。若存在空缺，则提示着在空缺的位置可能会出现新技术或新产品。空缺也代表着开发新技术或新产品的机会。

交叉影响分析法 技术预测方法之一。主要步骤为：(1)对一组相关事件分别进行预测；(2)分析该组相关被预测事件的发生时间和概率以及事件之间相互影响的方向和大小，在这基础上对该组相关事件的原来预测结果进行修正，得到一组修正预测。在一定程度上克服了某些单项预测没有考虑相关事件影响的缺陷，也可用来分析一组预测中某一项预测对其他预测的敏感性。

包络曲线法 技术预测方法之一。利用技术发展的包络曲线对一个技术系统的特定技术性能的总体发展情况和发展趋势进行预测的方法。参见“技术发展的包络曲线”。

形态分析法 技术预测方法之一。系统地探寻生产某种产品的新的技术方案的方法。所谓形态在技术预测中指的是产品的零部件。主要步骤为：(1)把产品分解成若干零部件；(2)找出每种零部件的所有可行生产技术；(3)列出所有零部件的所有可行技术的可能组合；(4)对可能组合进行分析和评估，从中找出可行组合。可行组合既是新技术方案出现的机会，也是开发新技术方案的机会。

相关图法 技术预测方法之一。利用技术之间相关关系对技术进行预测的方法。主要步骤为：(1)按技术出现的时间顺序，把一种技术与相关技术或子技术的源流关系画成一张相关图；(2)以此图中的源流关系（即相关关系）为依据，对技术的发展作出预测。

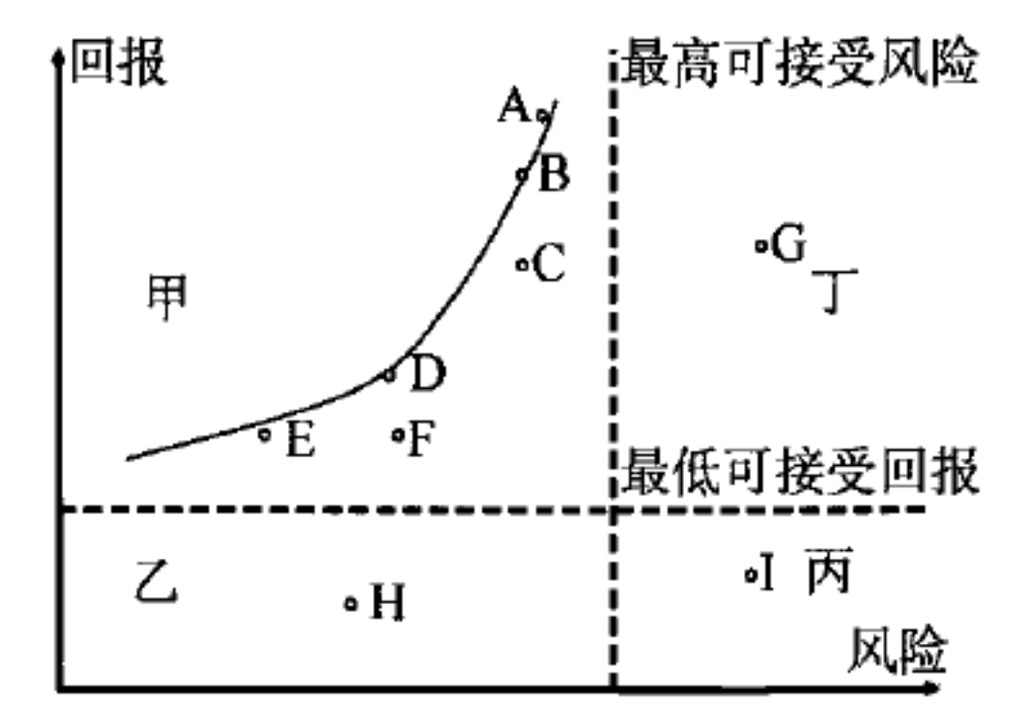
Q 分类法 技术创新项目管理方法之一。依两两分类原理对技术创新项目进行评估的方法。美国苏德(William E. Souder)1978 年在《使用研发项目评估方法的一种系统》一文中提出。主要步骤为：(1)确定项目评估准则和组建一个专家小组。每个专家得到一叠卡片，每张卡片代表一个候选的技术创新项目，记载着

项目的有关信息。(2)专家根据项目与评估准则相符合的程度,把项目分成两类:与评估准则符合较好标为H类,较差的标为L类。(3)重复上述过程,把H类项目分成HH类和HL类;把L类项目分成LH类和LL类;并把HL类和LH类项目合并为M类。(4)再重复上述过程,把HH类项目分成HHH类和HHL类;把LL类项目分成LLH类和LLL类。经过上述过程,所有候选项目被分成HHH、HHL、M、LLH和LLL五大类。这一分类结果可作为技术创新项目选择的依据之一。也可与德尔斐法结合使用。

收益-成本指数法 技术创新项目管理方法之一。以技术创新项目的期望收益和期望成本为依据对项目作出选择的方法。主要步骤为:(1)估计各项目的期望收益和期望成本。其中期望收益由技术优良性、商业优良性、生命周期内总收入、技术成功概率、市场成功概率、战略匹配性等因素构成的指数;期望成本是由项目定额总成本、资源共享可节约的成本、使用项目外设施和人员所发生的额外成本等因素构成的指数。(2)以期望收益为分子,以期望成本为分母,计算各项目的收益-成本指数。(3)在资源约束范围内,按收益-成本指数值从高到低的次序,选择技术创新项目。

风险分析法 技术创新项目管理方法之一。根据项目的投资风险的分布对项目作出选择的方法。主要步骤为:(1)对项目在未来所产生的净期望现金流进行计算机模拟,得到项目投资收益率的总体分布图——风险轮廓图。(2)对项目的投资风险进行分析并依照组织对风险的偏好对项目作出选择。应注意:在技术创新过程早期,项目的不确定性大,净期望现金流难以正确估计,此方法的可信度较差;在技术创新过程中后期,此方法具有较大的应用价值。

风险-回报轮廓图 技术创新项目管理工具之一。以最高可接受风险和最低可接受回报为准则,对技术创新项目组合进行评估和选择的方法。主要步骤为:(1)确定组织对技术创新项目的最低可接受回报和最高可接受风险;估计每个候选项目的风险和收益,分别标在风险-回报图上(见图)。(2)若资源许可,落在甲区域内的项目都可取,落在乙、丙和丁区域内的项目都不可取。(3)若资源有限,不能支持甲区域内的所有项目,则要对该区域内的项目做进一步区分。如图所示,E项目比F项目更可取,因两者回报相同但E项目风险较低;B项目比C项目更可取,因两者风险相同但B项目回报较高;同理,D项目比F项目更可取。(4)A、B、D、E类型项目形成一条风险-回报轮廓线。原则上,落在该轮廓线上或该轮廓线左上方区域内的项目比落在该轮廓线右下方区域内的项目更可取。一个组织的技术创新项目组合中的项目最好沿风险-回报轮廓线均匀地分布。



风险-回报图

技术组合分析 技术创新管理方法之一。运用常规项目组合分析方法,对由现有技术、准备开发的技术和准备引进的技术组成的技术组合进行分析,确定合适的技术组合。

VIDE分析 技术创新管理方法之一。评估企业创新能力的一种方法。美国阿富阿(Allan N. Afuah)1998年在《创新管理》一书中提出。认为企业在与竞争对手合作开展创新前,应先评估一下自己有多

大能力为合作创新作出贡献。这种评估可使用四项评估准则：顾客价值、不可模仿性、差异性和可扩展性。价值、不可模仿性、差异性和可扩展性的四个英语单词首字母分别为 V、I、D 和 E，故称。

项 目 管 理

项目整体管理

项目管理 管理学分支学科之一。把知识、技能、工具和技术应用于项目各项活动之中，以实现或超过项目干系人对项目的需要和期望。需要，指已识别的具体要求；期望，指未被识别的要求。项目管理可以并应当应用于整个项目生命期，即从项目概念形成阶段到执行、完成和维护阶段。其理念诞生于第二次世界大战后期，是在系统工程和优选法两大理论体系基础上发展起来的。第一个成功案例是美国研制原子弹的曼哈顿工程，而企业界最先接受项目管理规范的是建筑项目，因此最初项目管理的许多工具，例如甘特图、箭线图等，都是针对土建工程特点开发的。20 世纪 80 年代后，才逐渐渗透到制造业项目、服务业项目、IT 业项目以及科研项目等，并形成两大研究体系：一是以欧洲为首的体系——国际项目管理协会（International Project Management Association，简称 IPMA）；二是以美国为首的体系——美国项目管理协会（Project Management Institute，简称 PMI）。

项目整体管理 包括保证项目各要素相互协调所需要的过程，需要在相互影响的项目目标和方案中做出平衡，以满足或超出项目干系人的需求和期望。主要包括三个过程：项目计划制定、项目计划实施和综合变更控制。这三个过程贯穿项目始终，并常常随项目进展发生反复。项目计划制定和项目计划实施就是要衡量实现项目目标的多种方案，以便项目成功完成。综合变更控制影响项目计划，项目计划影响项目实施，因此，这些过程之间及其与其他知识领域的过程间都会相互影响、相互作用。根据项目需要，每一过程都包含一个或多个个人或团体的共同努力。在每一个项目阶段中，每一过程一般至少涉及一次。在项目整体管理程序中，挣值管理和项目管理软件也会起到帮助作用。参见“挣值管理”、“项目管理软件”。

应用领域 一系列拥有共同要素的项目的统称。这种共同要素虽重要但却不一定为所有项目所必需或在所有项目中呈现出来，因此应用领域常需要用以下术语来定义：技术因素，如软件开发、制药技术或工程建筑；管理因素，如管理层构建或新产品开发决策；工业集团，如汽车工业、化学工业和金融服务业等。应用领域之间经常重叠。

基准计划 项目最初启动时制定的原始计划。与“项目基线”同为项目计划的基础。通常与成本、进度、绩效测量等相关联。可用来与实际进展计划进行比较、对照、参考，便于对变化进行管理和控制，从而监督、保证项目计划能够得以顺利实施。其一经确定则不会变动。参见“项目基线”。

项目基线 指项目的规范、应用标准、进度指标、成本指标及人员和其他资源的使用指标等。与“基准计划”同为项目计划的基础。其并非固定不变，而是随项目的实际进展发生相应变化。参见“基准计划”。

变更控制委员会 由项目干系人经正规程序组建而成的委员会，负责评估并决定接受或拒绝项目基线的变更，包括所有项目技术和项目程序的变更。通常项目经理为变更控制委员会主席。随组织的不同，定义各不相同，也被称为工程审查委员会(ERB)，技术审查委员会(TRB)，技术评估委员会等。

章程 用书面形式规定的关于一定组织及其他重要事项的文件。

控制 通过定期监控和测量进展情况，确定与计划存在的偏差，以便在必要时采取纠正措施，从而确保项目目标的实现。

纠正措施 为确保项目始终按计划执行所采取的调整实际情况与项目计划之间偏差的所有措施。是项目计划执行的输入和各种控制过程的输出。通常采取的措施有：(1)使项目保持原有计划；(2)保证已识别的偏差不会再发生。

监测 通过收集分析和报告项目绩效，并常与计划进行对比，从而对项目执行与所商定的日程，对投入、基础设施和服务的使用等方面所作的连续评估。其特征包括以下几个方面：

执行时期	项目、计划、规划、政策执行过程
执行频率	周期性、规律性
执行方式	连续进行
主要行动	保持与计划一致并监视
主要目的	提高效率，调整计划
执行要求	所有项目均需采用
采取形式	选择指标结合分析
执行主体	执行经理、社区人员、受益人、检查人员、出资人
报告对象	执行经理、社区人员、受益人、检查人员、出资人
焦点信息源	投入、产出、过程、效果、工作计划、日常岗位责任、现场观察、进度报告、快速评估
功　能	及时反馈信息并对本项目更正

项目阶段 两个主要项目里程碑之间的时间段。组织在实施项目时，通常会将每个项目分解为几个阶段，以便更好地管理和控制，并将执行组织正在进行的工程与整个项目更好地连接起来。项目每个阶段都是以一个或一个以上工作成果的完成为标志。一个项目阶段的结束通常以对关键工作成果和项目实施情况的回顾为标志，从而决定该项目是否进入下一阶段，并尽可能以较小代价查明和纠正错误。

大型项目 一组能够采用同样技巧协调管理且相互关联的项目。例如，建造一个大型购物中心，其由许多个相对独立的项目组成，包括挖地基、建造、室内设计、市场推广、设备管理等。由于这些项目彼此关联，且可共同管理，故建造这一大型购物中心可视为由这些子项目组成的一个大型项目。当一组项目被视作一个大型项目进行管理时，能形成各个由项目单独管理时所不具备的优势，如资源共享和规模效应等。在大型项目中，每个(子)项目都有自己的项目经理，其向一个负责多方面领域的项目经理汇报工作，而这个项目经理再向负责整个大型项目的总项目经理汇报工作。当这样一个结构自身建立起来后，相关设施管理就会被看作是这个大型项目本身的一种日常操作。

项目 为完成一个具体目的而设计的一系列系统化行动步骤。由可交付成果来标志其结束。区别于重复性日常工作。具有以下特性：(1)问题导向，即项目都是由于解决某个问题而产生的。(2)目标导向，即要有明确可度量的目标。(3)可限制性，即受时间限制，开始日期和结束日期必须符合时间要求。同时还受到资源和成本的限制。(4)唯一性，即任何项目都是唯一的。项目包括三大要素：(1)时间要素，即反映在日程中完成项目所需要的时间。(2)费用要素，即项目预算。取决于项目资源成本，包括人力资源和物力

资源。(3)质量要素,即交付成果的品质要求。

项目章程 证明项目存在的正式书面说明和证明文件。由高级管理层签署,规定项目范围,如质量、时间、成本和可交付成果的约束条件,授权项目经理分派组织资源用于项目工作。通常是项目开始后第一份正式文件。其主要包括两方面内容:一是项目满足的商业需求,二是产品描述。通常也会包括对项目经理,项目工作人员,项目发起人和高层管理人员在项目中承担主要责任和任务的描述。

项目生命周期 一个项目从概念到完成所经过的所有阶段。所有项目都可分成若干阶段,且所有项目无论大小,都有一个类似的生命周期结构。其最简单的形式主要由四个主要阶段构成:概念阶段、开发或定义阶段、执行(实施或开发阶段)和结束(试运行或结束)阶段。阶段数量取决于项目复杂程度和所处行业,每个阶段还可再分解成更小的阶段。

项目管理知识体系 英语缩写 PMBOK (Project Management Body of Knowledge)。描述项目管理专业知识的术语书籍,包括通过实践检验、并得到广泛应用的通用方法和已经得到部分应用的、先进的创新方法。由美国项目管理协会提出。按所属知识领域可分为九类:集成、范围、时间、成本、质量、人力资源、沟通、风险和采购,以及每个知识领域中的项目管理过程。按时间逻辑项目管理过程可分为五类:(1)启动。成立项目组并开始项目或进入项目的新阶段。(2)计划。定义和评估项目目标,选择实现项目目标的最佳策略,制定项目计划。(3)执行。调动资源,执行项目计划。(4)控制。监控和评估项目偏差,必要时采取纠正行动,保证项目计划的执行,实现项目目标。(5)结束。正式验收项目或阶段,使其按程序结束。每个管理过程包括输入、输出、所需工具和技术。各个过程通过各自的输入和输出相互联系,构成整个项目管理活动。根据重要程度,可将项目管理过程分为核心过程和辅助过程两类。

项目管理专业人员 指通过美国项目管理协会认证,掌握项目管理原理、技术、方法和工具,参与或领导项目启动、计划、组织、执行和收尾的过程,确保项目能在规定的范围、时间、质量与成本等约束条件下完成既定目标的人员。

项目管理软件 一组专门用来帮助计划和控制项目资源、成本与进度的计算机应用程序。主要用于收集、综合和分发项目管理过程的输入和输出。传统项目管理软件包括时间进度计划、成本控制、资源调度和图形报表输出等功能模块,但从项目管理的内容出发,还应包括合同管理、采购管理、风险管理、质量管理、索赔管理、组织管理等功能。如果把这些软件功能集成、整合在一起,即构成项目管理信息系统。

项目计划 指导项目执行和项目控制的一份正式批准文件。其主要用途是把计划编制假设和决定文档化,方便项目干系人之间的沟通,并将已批准的范围、成本和进度的基准计划文档化。按其作用和服务对象可分为四个层次:决策性计划、管理型计划、执行性计划和作业性计划。按其活动内容可分为项目主体计划、进度计划、费用计划和资源计划等。具体包括以下内容和管理过程:

内　容	相关的项目管理过程
项目总结、项目章程	启动
财务说明和现金流量预测	成本预算
技术规范、程序指南	质量计划编制
工作说明、范围说明、工作分解结构	范围计划编制
综合进度计划、主要里程碑	进度计划编制

（续表）

内　容	相关的项目管理过程
预算和成本控制系统	成本预算、成本估算
执行情况测量基准	沟通计划编制
活动/事件网络计划	进度计划编制
材料和设备预测	采购计划编制
项目组织计划、项目人事计划、关键人员、责任分配矩阵	组织计划编制
报告和审查程序	沟通计划编制
变更控制系统	整体变更控制
尚未定论的问题和有待做出的决策、风险评估	风险管理计划编制、风险评估

最常用于项目计划的主要工具有：工作分解结构、线性责任图、横道图和网络计划技术等。

项目计划编制　在深入调查和广泛沟通后，根据项目本身特点，按照科学程序和方法，制定出一份科学合理、操作性强的计划的过程。具体可分为定义产品、确定任务、开发优先秩序图表、分配时间等步骤。常用工具是工作分解结构图、线性责任图及项目行动计划表三种。遵循的原则包括：目的性、系统性、动态性、职能性、完整性、相对稳定性。用于制定项目计划的方法主要为计划评审技术、甘特图、关键路线法和里程碑系统。

项目计划实施　按照项目计划执行活动的过程。在这个过程中，项目经理和项目管理队伍需协调、管理存在于项目中的各种技术和组织建构。项目产品实际产生于这个过程，因此这个过程受项目应用领域影响最大，必须持续监控相对于项目基准计划的绩效，同时将实际绩效和项目计划进行对照，并以此为基础采取相应纠正措施。

项目计划制定　用其他计划过程的输出结果，创建一份连贯一致的文档的过程，并以此文档来指导项目的执行和控制。这个过程需要重复进行多次。其作用在于：(1)指导项目执行。(2)将项目计划编制所用的假设编制成文档。(3)将有关选定方案的项目计划决策编制成文档。(4)促进项目关系人之间的沟通。(5)对有关内容，范围和时间安排的关键性管理审查做出定义。(6)为进度测量和项目控制提供基准计划。

S曲线　即成本累计曲线。按照对应时间点绘出的累积成本、人工时、工作百分比或其他数值的图形。由于曲线形状像字母S，故称。其特点是项目开始缓慢，中期加速，收尾平缓。该术语还用作为模拟结果的累计似然分布，同时也是风险定量分析的一个工具。

项目干系人　参与该项目工作的个体和组织，或由于项目的实施与项目的成功，其利益会直接或间接地受到正面或负面影响的个人和组织。项目管理工作组必须识别哪些个体和组织是项目的干系人，确定其需求和期望，然后设法满足和影响这些需求、期望以确保项目成功。每个项目的主要涉及人员有：项目经理、顾客/客户、执行组织、发起者。

子项目　组成项目的一组特征明显的活动，是较大项目的一部分。通常可由外部企业承包或项目执行组织中的其他职能单位完成。

项目范围管理

项目范围管理　项目管理的子集，用以保证项目能按要求范围完成而进行的一切以分析、决策、组织、计划、控制为特征的管理活动。包括从项目启动到项目范围核实阶段的一系列管理过程，即项目启动（包括项目识别、可行性研究、项目需求定义几个阶段）、范围计划、范围定义、范

围核实和范围变更控制。项目范围是制定项目计划的基础，以此形成其他相关子计划并综合成整个项目计划。为项目实施勾画蓝图，同时也为项目管理的其他过程和领域提供基准和方向。具体包括产品范围和项目范围。产品范围规定项目生产的产品或提供服务的特点，其完成情况是根据客户需求来衡量的。项目范围要管理与项目有关的全部工作内容，其完成情况是根据参照计划来检验的。

账目编码 即为工作分解结构的每一工作包都分配唯一的一个标识符。用于成本监督、控制、报告、税种区分以及预测功能。

可交付成果 满足一个或多个目标的报告或产品，标志着一个或多个任务的完成。所有可交付成果的完成标志着项目的完成。应识别非可交付成果，任何没有明确要求的结果，都意味着其在项目可交付成果之外。具体成果应包括中间结果（项目计划、工作分解结构、进度计划、状态报告等）和项目成果（产品、服务、用户手册等），其在完成后必须提交出来以满足合同的要求。

启动 正式批准一个新项目或批准一个已存在项目进入下一阶段的过程。项目的正式启动将项目与执行组织常规工作相联系。在某些组织中，只有在需求评估、可行性研究、初步计划或其他单独启动的同等分析完成后，项目才能正式启动。某些类型的项目，特别是内部服务项目或新产品开发项目，可能先进行一些未获得正式启动所需批准的工作，而非正式启动。

范围 一个项目最终成果和产生该成果所需的工作。可通过指定所有要执行的活动、消耗的资源和项目最终产品，以及要达到的质量标准来进行详细的描述。具体包含：产品范围和项目范围两个方面。

产品范围 对最终产品或服务中包含具体功能和特征的描述。通常，其定义就是对产品要求的度量。产品范围的完成是对照产品要求进行衡量，而项目范围的完成是对照项目计划进行衡量。因此，应该将这两种范围的定义紧密结合，进而将这两种范围管理相结合，以保证项目的实施结果能够最终交付一个或一系列满足特别要求的产品。

项目范围 对项目最终产品和期望可交付成果及实现该产品和期望可交付成果所需各项具体工作简要精确的描述。项目范围的确定为成功实现项目目标定义了恰当的范畴，即规定或控制了具体的项目。恰当的范围界定对于项目成功是十分重要的。

范围基准计划 对项目或项目原始内容，最终产品，包括基本预算及时间限制等信息的一个概括性描述，并形成各种文档，以为项目决策提供基础，这些文档中包括用以衡量一个项目或项目阶段是否已经顺利完成的标准等。由于其能定义项目范围，即明确项目工作边界，由此可提高项目相关费用、时间和资源估算的准确性，确定项目进度控制的基准，有助于清楚地分派任务。

范围变更 对已批准的工作分解结构所确认的项目范围的所有修改，即对成本、时间、质量和其他项目目标进行调整。变更时应反馈到计划编制过程，从而根据需要对技术或计划编制的文档进行更新，并将更新的内容通知有关项目干系人。

范围变更控制 对有关项目范围变更施加控制。其涉及：(1) 对造成范围变更的因素施加影响，以确保这些变更得到一致认可；(2) 确定范围变更是否已经发生；(3) 范围变更发生时对实际变更进行管理。变更控制时必须与其他控制管理过程（进度控制、成本控制、质量控制及其他控制）结合在一起使用。

范围定义 为更好地进行控制，把主要项目可交付成果分解成更小、更易管理的

单元。其目的在于提高对成本、时间及资源估算的准确性,为绩效测量与控制定义一个基准计划,便于进行明确的职责分配。其依据有以下几个方面:(1) 范围说明书。包括项目和理性说明,项目成果的简要描述,可交付成果清单,项目目标的实现程度。(2) 制约因素,即限制项目团队行动的因素。(3) 假设前提,即为制定计划而考虑假定某些因素是真实的、符合现实和肯定的。(4) 其他计划结果。(5) 历史资料。

范围计划编制 将生产项目产品所需进行的项目工作(项目范围)渐进明细和形成文件的过程。项目范围计划编制的输入有:(1) 产品描述,即把项目将要创造的产品或服务的特征编制成文档。(2) 项目章程,即正式批准一个项目存在的文档。(3) 约束条件,即制约项目管理团队选择的因素。(4) 假设,即被认为是正确、真实或确定的因素。项目范围计划编制的输出有:(1) 范围说明,即在项目干系人之间确认或建立一个对项目范围的共识,作为未来项目决策的基准文件。(2) 范围管理计划,即描述项目范围如何进行管理,项目范围怎样变化才能与项目要求相一致等问题。(3) 详细依据,即根据需要适当组织并形成文件,以使其能够被其他项目管理过程使用。该依据应当包括所有已确定的假设和约束条件的文档。

范围核实 对项目范围正式认定的过程。项目主要干系人要在这个过程中正式接受项目可交付成果的定义。这个过程发生在范围确定之后,执行实施之前。各方相关人员须对项目范围做出承诺,一旦承诺则表明各方已经接受该事实,必须根据承诺去完成。这也是确保项目范围能得到很好管理和控制的有效措施。

工作分解结构 英语缩写 WBS(Work Breakdown Structure)。定义项目中层次分解和工作的工具。由识别项目中最高层工作开始,这些项目主要类别被分解为更小的部分,直至到达所要求最详细的级别为止,使其更易于操作和管理。编制完整的 WBS 既确定了项目总目标,又确定了各项单独工作(部分)与整个项目(整体)的关系。工作分解结构是项目要素的一个子项目定位组,是对项目总范围的组织和界定。可以将项目分解到相对独立、内容单一、易于成本核算与检查的工作单元(或工作包),并能把各工作单元在项目中的地位与构成直观地表示出来,这是后续项目管理工作的基础。分解过程是:(1) 将项目分解成单个定义且范围明确的子部分(子项目)。(2) 研究并确定每个子部分的特点、实施结果及完成所需的活动,进一步将其分解到任务(活动)。(3) 继续分解,直至工作包。

工作包 完成一项具体工作所要求的一个工作单元,即为完成一项活动的工作所要执行的任务,此外还包括活动的开始和完成日期。是所有项目工作的基础,也适用于状态报告,格式有工作包分配表与工作包描述报告等。建立工作包的基本要求是能为项目控制提供充分而合适的管理信息。

项目时间管理

项目时间管理 亦称"项目工期管理"、"项目进度管理"。项目管理的子集,是确保项目按时完工必需的一系列过程与活动。其内容包括:(1)界定和确认项目各种作业活动及其内容;(2)项目活动内容排序,即分析确定工作之间的相互关系,形成项目活动排序文件;(3)估算工期,即对项目各项活动所需时间估算,进而判断整个项目所需工期;(4)制定项目计划,即对工作顺序、活动工期和所需资源进行分析,制定项目进度计划;(5)对项目进度与变更进行控制和修订计划。对项目进度

的管理就是要在规定时间内，通过对项目的分解、活动定义、排序和历时估算，制定出合理、经济的进度计划，然后在该计划的执行过程中，检查实际进度是否与计划进度相一致，若出现偏差，要及时找出原因，采取必要的补救措施，从而保证项目按时完成。项目时间管理过程与活动相互影响与关联，同时也与外界的过程交互影响。根据实际情况，每一过程由专人、数人或一组人加以完成。尽管这些过程在理论上划分为界限分明的阶段，但在项目实际实施和管理中却相互交叉重叠。有些项目，特别是一些小项目，活动排序、活动时间估计和进度安排这些过程紧密相连，也可视为一个过程。

活动 代表从一个时间点到另一个时间点需要做的工作，是完成项目所需的单个任务。通常是项目管理软件所处理的最小离散时间和资源块。多个活动通过识别自身前导关系而相互关联。项目中允许存在没有前导和后续的孤立活动。在有的方法论中可以等同于任务，但在有的方法论中，一个活动很有可能被进一步分解为多个任务。通常具有以下特征：具有确定的工期，与项目中其他活动存在逻辑关系，使用诸如人力、材料或设施之类的资源，拥有一笔相应的费用。在网络图中有两种表示方法。(1) 用节点表示活动(AON)：每项活动由一个框表示，活动名称写在框内，给每个框指定一个唯一的活动号，连接活动框的箭头表示其先后顺序和方向。(2) 用箭头表示活动(AOA)：一项活动由一条箭线表示，箭尾代表开始，箭头代表结束。用箭头表示的活动由事件连接起来。事件表示一个或几个活动的起点或终点，用圆圈代表事件。给每个事件而非每项活动指定一个唯一的号码。活动开始事件叫紧前事件，活动结束事件叫紧随事件。

活动定义 对工作分解结构中规定的可交付成果或半成品产生所必须进行的具体活动进行定义，并形成文档。其主要依据是项目目标、项目范围的界定和工作分解结构，另外还需要参考各种历史信息和数据，考虑项目的各种约束条件和假设前提条件。

活动描述 在项目网络图中使用的短语或标示等能让任何进度计划接受者轻松识别一项活动的特征组合。通常描述的是某个活动的工作内容或范围。

活动历时估算 根据项目范围和资源相关信息为进度表设定历时输入的过程。历时估算的输入通常来自项目团队中熟悉该活动特征的个人和团体，采用渐进明细的方式。同时需考虑输入数据的质量和可获得性。估算出为完成一个活动所需要的工作时段数，通常要同时考虑间歇时间。

双代号网络图 英语缩写 AOA(Activity on Arrow)。亦称“箭线图法”。一种用箭线表示活动，并在节点处将活动连接起来表示依赖关系的编制项目网络图的方法。仅用结束-开始关系及用虚工作线表示活动间逻辑关系。其中，因为箭线是用来表示活动的，有时为确定所有逻辑关系，可使用虚拟活动。

箭线图法 即“双代号网络图”。

单代号网络图 英语缩写 AON(Activity on Node)。亦称“前导图法”。一种使用节点表示工作，箭线表示一览关系，并将节点用箭线联系起来的网络图。包括四种依赖关系或先后关系：(1) 完成-开始；(2) 完成-完成；(3) 开始-开始；(4) 开始-完成；

前导图法 即“单代号网络图”。

活动排序 根据项目活动清单中各项活动相互关联与依赖关系，科学合理确定项目活动的先后顺序。可借助计算机完成，也可手工完成。确定后的项目活动顺序关系一般以网络图或文字描述的方式表示。需要的信息主要包括：项目活动清单和支持细节、项目产出物描述、项目活

动之间的逻辑关系、项目活动之间的组织关系。

实际完成日期 活动切实完成的日期。必须早于或等于数据日期。整个项目进展中,一些活动会按时完成,一些活动会提前完成,另一些活动则会延期完成。这个活动的剩余持续时间为零。

实际开始日期 活动实际开始实施的日期。必须早于或等于数据日期。

箭线 亦称"有向边"或"传输元素"。网络图中两个节点之间的有向连线,表明活动或情况的变化。箭线上要标注活动发生的概率 P,及持续时间 t、成本 C 等参数。在一个项目中,任何一个可定义名称、独立存在、需要一定时间或资源完成的活动或任务都可看作一个箭线或工作。其具体内容可多可少,范围可大可小。例如可把整个产品设计作为一项工作,也可把产品设计中的每一道工序、任务作为一项工作。

逆推法 按网络逻辑关系从项目完成日期开始,反向计算网络中所有未完成活动最晚开始日期和最晚完成日期的计算方法。项目完成日期可由正推法计算得到或由客户、项目发起人指定。

基准计划完成时间 亦称"计划安排完成时间",指最初计划完成该项目时所确定的完成时间,即活动按进度计划完成的时间点。项目完成时间可能与开始时的计划时间不同,一般在最早完成日期和最晚完成日期限定的范围内。

基准计划开始时间 指最初计划开始项目活动的时间。项目开始时计划的时间可能与当前计划的时间不同。最初计划时间是控制时间的一个尺度,通常是在最早开始时间和最晚开始时间所界定的范围内。

日历单位 在项目进度计划编制时所采用的最小时间单位。日历单位通常是小时、天或周,但也可以是班次或分钟,最初在项目管理软件的相关计算中使用。

要素 事物必须具有的实质或本质、组成部分。在项目管理中指某一项目的重要组成部分或元素,其执行一个明确的功能。

约束 限制项目管理队伍中进行时间选择的因素。在制定项目进度计划过程中,必须考虑两种约束条件:强制日期和关键事件(或主要里程碑)。任何项目都会有各种限制条件和限制因素,正确定义项目活动时必须考虑。

赶工 在分析如何以最少费用最大限度压缩历时的大量替代方案后,采取措施压缩项目总历时的活动,即对费用和进度进行权衡,确定如何使费用增加最少而项目总工期压缩最大。赶工并不一定能提出可行的替代方案,通常会导致费用增加。

关键活动 为准时完成项目而必须按时完成的活动,即处于关键路径上的活动。所有项目都是由一系列活动组成,而在这些活动中存在各种链接关系和活动约束。其中有些活动如果延误就会影响整个项目工期。在项目中总存在这样一类直接影响项目工期变化的活动,这些活动就是关键活动。

关键路径 在一个网络图中,从开始到结束有着最长工期的路径或是没有任何时差的路径。与这条路径对应的是项目完成的最短时间。位于关键路径上的所有工作称为关键工作。关键工作完成的快慢直接影响整个项目工期的实现。关键路径往往不止一条,可能同时存在若干条路长相同的关键路径。也非一成不变,在一定条件下,受干扰因素的影响,其可能会发生两方面变化:一是数量增加;二是关键路径和非关键路径发生转化。非关键路径上的某些工作拖延,相关路径的路长超出了关键路径路长,则该路径就转化为关键路径,原来的关键路径就转化为非关键路径。最容易发生转化的是路长仅次于关键路径路长的路径,称为次关键

路径。除了关键路径、次关键路径之外的其他所有路径均称为非关键路径。位于非关键路径上的所有工作都称为非关键工作。

关键路径法 通过分析哪个工作序列(即哪条路径)进度安排的灵活性最少来预测项目历时的一种网络分析技术。由雷明顿—兰德公司(Remington - Rand)的克里(James E. Kelly)和杜邦公司的沃尔克(Morgan R. Walker)在1957年提出。关键路径法按规定的开始日期用正推法计算各个最早日期,从规定的完成日期(通常是正推法计算后得到的项目最早完工日期)用逆推法计算各个最迟日期;通过最早最迟时间的差额分析每一工作相对时间紧迫程度及重要程度。这种最早和最迟时间的时间差称为浮动时间。浮动时间为零的工作通常称为关键工作。关键路径法的主要目的是确定项目中的关键工作以保证实施过程中能重点关照,保证项目按期完成。

当前完成日期 当前估计某活动将要完成的时间点。

当前开始日期 当前估计某活动将要开始的时间点。

依赖关系 表示两个活动(前导活动和后续活动)之间的关系,其中一个活动的变更将会影响到另一个活动。通常活动之间的依赖关系包括强制依赖关系(所做工作中固有的依赖关系)、可自由处理的依赖关系(由项目队伍确定的依赖关系)和外部依赖关系(项目活动与非项目活动之间的依赖关系)三种形式。

虚拟活动 用虚箭头表示活动形式中的一种特殊活动。仅在用箭头表示活动的形式中应用。其不消耗时间,但有助于识别活动,使有些无法表明的先后关系得以表示。

工期 从活动开始到完成所经历的全部时间。对在活动工期估计中存在高度不确定因素的项目,可给每项活动三个估计时间:(1)乐观时间,指在任何事情都进行顺利,且没有遇到任何困难的情况下,完成某项活动所需的时间。经验规律是,在少于乐观时间内完成活动的机会仅有1/10。(2)最可能时间,指在正常情况下完成某活动最经常出现的时间。如果某项活动已经做过很多次,最经常发生的实际工期可以用作最可能时间估计。(3)悲观时间,指某活动在最不利的情况下(例如遇到不常见的或未预见到的困难)能够完成的时间。经验规律是,在超出悲观时间内完成活动的机会仅有1/10。建立三个时间估计,就有可能考虑不确定因素。最可能时间必须大于或等于乐观时间,悲观时间必须大于或等于最可能时间。

工期压缩 通过减少项目的活动时间,压缩工期,使项目在最短时间内完成。压缩一项活动的工期,需要投入更多资源,如指派更多人员、延长工作时间、使用更多设备等。由此导致成本的上升可通过时间成本平衡法来平衡,即在时间和成本之间进行平衡。参见"赶工"。

最早完成日期 在各紧前工作完成后,本工作有可能完成的最早日期,即工作最早开始时间与其持续时间之和。用EF(Early Finish Date)表示。在关键路径法中,基于工作逻辑关系和任何其他进度方面的限制条件,一项工作(或项目)的未完成部分可能完成的最早时间点,即最早完成日期随项目的进展和项目计划的变更而变化。

最早开始日期 各紧前工作完成后,本工作有可能开始的最早时刻。用ES(Early Start Date)表示。计算最早开始日期是从左到右正向通过整个网络。后序活动的最早开始日期是前序活动最早完成日期中最晚的一个时间。

元素 组成混合物或复杂整体的一种基本组件。包括主要元素和组成元素等。

节点图 用节点表示活动的图示法。每项活动由一个框表示,活动名称写在框

内，给每个框指定一个唯一的活动号，联接活动框的箭头表示先后顺序和方向。

快速跟进 将一般情况下多项先后实施的活动改为并行实施的方法。能压缩项目进度，但也有可能导致平行活动的相互干扰，资源冲突，甚至返工，从而增加风险。通常首先在关键路径上进行。

完成日期 活动完成的时间点。通常用以下词进行修饰：实际、计划、估算、进度计划、最早、最晚、基准、目标或当前。

完成-完成 指某活动完成前，另一活动必须完成。

开始-开始 指某活动必须在另一活动开始前开始。

开始-完成 指某活动完成前另一活动必须开始。

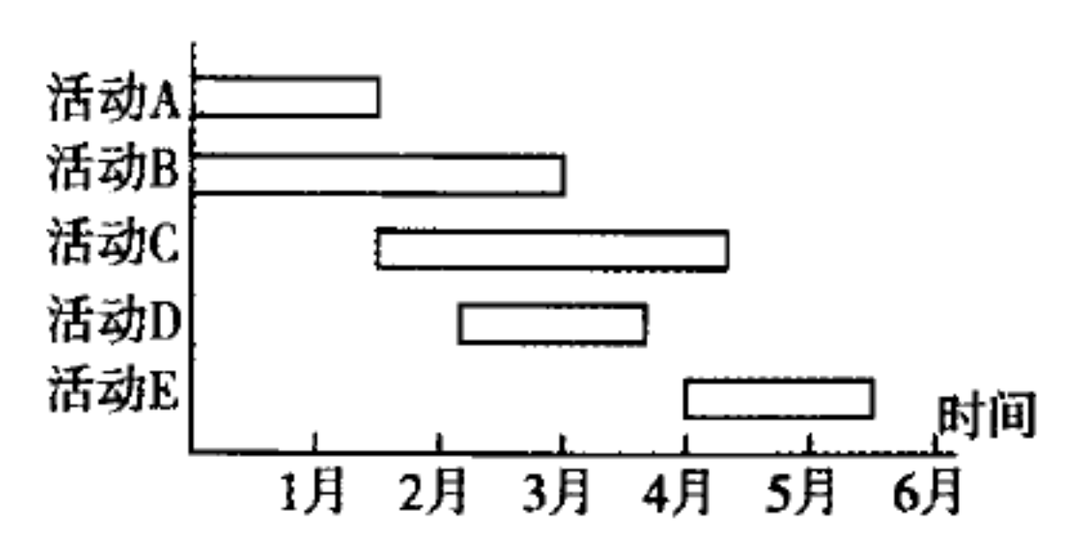
完成-开始 指某活动必须完成，然后另一活动才能开始。

浮动时间 在不影响其他活动的前提下，一个活动可以闲置的时间量，即这一活动最早和最迟时间的时间差。可用以分析每一工作相对时间紧迫程度及重要程度。

正推法 按照网络逻辑关系，从项目开始的一刻正向计算所有网络活动中未完成部分最早开始和最早完成日期的过程。如果每一个活动仅有一个紧前活动，那该项目活动的最早开始时间为其紧前活动的最早结束时间；如果某项活动有几个紧前活动，则该项活动的最早开始时间为这些紧前活动最早结束时间的最大值。

自由浮动时间 在不推迟任何紧随活动最早开始日期的情况下，活动可以推迟的时间。即关键路径总浮动时间减去该项目活动的总浮动时间。它只影响紧后活动的最早开始时间。而在没有后续活动任务的情况下，它就是不影响项目完成日期的可推迟时间。

甘特图 亦称“横道图”或“条形图”。传统进度计划编制方法中最普遍的展示形式，即按一个水平时间尺度显示一批任务的计划进程和实际进展的过程。由于这是甘特(Henry Gantt，1861—1919)在20世纪初第一次采用的计划和进度安排工具，故称。包括活动清单、活动日期、进度期限和每天进展，以一条横向线条表示一项活动，通过横向线条在带有时间坐标的表格中的位置来表示各项活动的开始时间、结束时间和其先后顺序，从而使项目整个时间计划都由一系列横道组成(如下图所示)。是一种特别有效而又易于读取的方法，可指明一套任务中每一项任务当前的实际情况，并与计划的过程进行一一对比。优点是包含大量信息和容易绘制及维护，缺点是对整个项目的描述较粗略，不能显示出各项活动之间的关系，也指不出影响项目工期的关键所在。



横道图 即“甘特图”。

条形图 即“甘特图”。

图形评审技术 英语缩写 GERT (Graphical Evaluation and Review Technique)。一种网络模型。引入完工概率和概率分支的概念，显示一项工作的完成可能有多种结果，主要用于处理超出 PERT/CPM 能力的更为复杂的模型情况。是经过普利茨克(Alan Pritsker，1933—2000)等人不断完善而由广义随机网络技术发展起来的一种网络分析法。并逐步应用到存贮分析、费用分析、人口动态、车辆运输网络等不同领域。其集独立流程图理论、概率网络、PERT/CPM 和决策树于一身，构成一个独立框架。基本元素包括逻辑节点及带有两个参数的指示线，一条给定的线所表示的可能性和描述活动所需时间的分布函数。允许出现循环、分支及多

个项目结果,对网络逻辑关系和历时估算作概率处理(即某些活动可不执行,某些仅部分执行,某些可反复执行)。具体使用步骤如下:(1) 将项目活动计划的定量描述转化为网络。(2) 收集必要数据以标注网络弧线,不仅集中在需要模型化的特定活动上,也要关注活动的其他一些特性,如:完成的可能性、失败几率、是否存在可替换活动等。(3) 确定网络的对等函数形式。(4) 将网络的对等函数形式转化为两个绩效维度:特定节点实现的概率、弧线时间的瞬间生成函数。(5) 分析结果,对系统进行进一步说明。

集合活动 一项集合或概括性活动(一组相互关联的活动表示为一项活动,归纳在一起进行报告)。

铛锒儿 指网络路径中的意外中断。

滞后 逻辑关系中指示推迟后续任务的限定词,使后续任务可以推迟开始。例如,在一个有 10 天滞后时间的完成-开始关系中,后续活动只能在前续活动完成 10 天后才能开始。

最晚完成日期 在不影响项目按期完成的前提下,本工作必须完成的最迟日期。用 LF(Late Finish Date)表示。计算活动完成日期是通过计算最晚完成日期逆推通过整个网络。

最晚开始日期 本工作各紧前工作已全部完成,有可能开始的最早时刻,用 LS(Late Start Date)表示。活动的最晚开始日期从已知的最晚完成日期中减去活动时间计算出来。一个活动进入一个节点的最晚完成日期是该活动离开该节点的最早完成日期。

超前 逻辑关系中允许对后续活动提前进行的一种限定。例如,在一个有 10 天超前时间的完成-开始关系中,后续活动在前续活动完成前 10 天就能开始。

投入水平 亦称"努力水平"。测试不易用明显成就来衡量的辅助性工作(例如同供应商或顾客的联系工作)的一种手段。这类工作的特点是在一段时间内以均匀的速度进行。

资源平衡 简称"平衡"。亦称"有限资料进度计划"。指当资源成为制约项目进度计划的因素时,所采用的一种分析方法。将资源有效分配到项目活动中,其目的是减少资源过度分配,形成一种资源使用的平稳分布。采用这一方法通常会使项目历时比最初估算的项目工期长。

有限资料进度计划 即"资源平衡"。

联系 在项目管理中,指活动与活动之间及活动内部各要素之间的相互关系。这种关系是客观、固有、不能随意改变的,即其内在联系。活动之间的联系取决于实际工作的要求,不同活动之间的联系决定了优先顺序及其重要性。

逻辑 即"网络逻辑"。指建立起项目网络图的工作关系的集合。四种可能的逻辑为:结束-开始型(end-to-start)、开始-开始型(start-to-start)、结束-结束型(end-to-end)和开始-结束型(start-to-end)。

逻辑图 所有活动及它们之间逻辑关系(依赖关系)的一个图解表示。直观反映了两个项目活动之间或一个项目活动和一个里程碑之间的依赖关系。共有三种逻辑关系,即强制性依赖关系、可灵活处理的关系和外部依赖关系。

逻辑关系 项目活动之间的必然依存关系,即项目活动之间客观固有、不可缺少的关联关系,也称项目的"硬逻辑"关系,一般由物质条件和客观规律限制所造成。

回路 两次通过同一个节点的网络路径。在网络图中,循环回路是指从某一个节点出发顺着箭线的方向又回到了该节点,即两次通过出发节点。传统网络分析技术,如关键路径法和计划评审技术,无法分析回路。回路可出现在图形评审技术中。

里程碑 进度上表示一个主要可交付成果或一组相关可交付成果完工的事件,

是工作计划中用于表示其他工作已经完成的一个标记。例如:在一个建设项目中,"项目的验收在5月20日完成"可被看作是一个里程碑。也被用作管理层确认项目进程的高层快照式报告。项目中大多数的任务都是一个过程,必须用一定的时间来完成,但也有一些并不属于过程的任务,即没有工期和投入,只是一个重要的时间点,而里程碑就属于这样的任务。没有工作,只是用作项目检查点以确认项目进展情况,并重新确认工作。

里程碑进度计划 亦称"关键事件进度计划"、"主进度计划"。指确定主要里程碑的概要性进度计划。是以项目中某些重要事件完成或开始时间作为基准所形成的计划,是一个战略计划或项目框架,以中间产品或可实现结果为依据。能显示项目为达到最终目标而必须经过的条件或状态序列,以及项目在每一阶段应达到的状态。并可明确工作主要阶段由哪些主要组织分部负责,从而提供必要的资源和技术专家。

关键事件进度计划 即"里程碑进度计划"。

主进度计划 即"里程碑进度计划"。

次关键活动 亦称"准关键活动"。在次关键路径上的活动,指总时差短或时差很小的活动。其路长仅次于关键路径路长。与之对应的还有关键活动和松弛活动。关键活动指处于关键路径上的任何活动,而松弛活动指具有很大时差的活动。

准关键活动 即"次关键活动"。

网络 所有事件与活动的集合体。定义了项目和活动的前导关系。绘制网络时通常要从左开始向右进行,一个事件定义为一组活动的起点或终点,活动则定义为从一个事件或时间点过渡到另一个事件或时间点所需要做的工作,连线表示活动间的优先顺序,连线上的箭头表示沿时间的流动方向。在一个事件实现前,即完成前,此事件之前的所有紧邻活动都必须率先完成。这样,一个事件代表了时间上的一个瞬间,此时每一个前导活动都已完成。如在PERT图(一种网络模型)中,圆圈表示事件,箭线表示活动,圆圈中的数字表示特定事件编号,箭线上的数字表示两个事件之间的时间间隔。

网络分析 通过网络分析与确定项目活动早、晚开始和结束日期的过程。通常用正推法和逆推法来完成。能为计划集成、编制计划、时间研究、进度制定和资源管理提供有价值的信息。

网络逻辑 指构成项目网络图中活动依赖关系的集合。找出工作之间的逻辑关系(一般是不能改变的)是建立网络图最基本的条件,只有在逻辑关系确定的前提下,才能对组织关系进行合理处理。网络图最直接的作用就是表达项目各工作之间的先后关系。这种关系是否表达正确,是网络图能否反映项目实际情况的关键,也是项目进度计划是否可行的关键。

节点 一个活动开始或结束点,或节点型网络图中的活动本身。

重叠 指在一个阶段内前导活动与后续任务的相互交迭,即工作间平行交叉进行。阶段是指逻辑上相互关联的项目活动的集合,通常以一个主要可交付成果的完成为终点。

路径 亦称"网络路径"。在项目网络图中相互连接的活动之间的连续路径。即从起点节点开始,沿箭线方向顺序通过一系列节点和箭线,最终到达终点节点的通路。每一条路径都有其确定的完成时间,即该路径上各工作持续时间的总和,也是完成这条路径上所有工作的计划工期。

网络路径 即"路径"。

路径趋同 亦称"路径汇聚"。指在进度计划中的节点,平行路径在此节点处合并或汇合。在该节点上,延误、延长任何趋同的路径都会导致项目延误。在进度

的风险定量分析中，重大风险可能会在该节点发生。风险是指一旦发生，会对项目目标产生积极或消极影响的不确定性事件或情况。

路径汇聚 即“路径趋同”。

路径时差 指在不延误项目完成日期的情况下活动自其最早开始时间起，可推迟的时间量。随项目进展和对项目计划的变更，时差会发生变化。参见“自由时差”。

自由时差 指在不延误任何紧随活动最早开始日期的情况下，活动可推迟的时间量。参见“路径时差”。

评审技术 完整揭示项目包含的全部工作及其相互关系的技术。根据数学原理，应用最优化技术，揭示整个项目的关键工作，合理安排各项计划工作，防范和处理项目进展过程中可能出现的工期延误等问题，从而使项目管理人员能依照计划执行情况，对未来进行科学预测，使计划始终处于项目管理人员的监督和控制之中，并能以最佳工期、最少资源、最好流程、最低费用完成项目。主要有：计划评审技术、图形评审技术、风险评审技术等。

计划完成日期 英语缩写 PF（Planned Finish Date）。亦称“进度计划完成日期”。活动按进度计划完成的时间点。一般在最早完成日期和最晚完成日期限定的范围内，可反映平衡或稀缺资源。

进度计划完成日期 即“计划完成日期”。

计划开始日期 英语缩写 PS（Planned Start Date）。亦称“进度计划开始时间”。是活动按进度计划开始的时间点。一般在最早开始日期和最晚开始日期限定的范围内。

进度计划开始时间 即“计划开始日期”。

前导关系 前导图法中表示前导活动之间逻辑关系的术语。指前导活动之间的逻辑关系。有四种类型：(1)完成-开始（finish-to-start，FS）：后续活动的启动取决于前导活动的完成。(2)完成-完成（finish-to-finish，FF）：后续活动只有在前导活动完成的情况下才能完成。(3)开始-开始（start-to-start，SS）：后续活动的启动取决于前导活动的启动。(4)开始-完成（start-to-finish，SF）：后续活动的完成取决于前导活动的启动。

前导活动 指确定为完成各种项目可交付成果所必须进行的诸多具体活动。项目时间管理包含的第一个过程。项目时间管理需对其进行排序和历时估算。在前导图中用方框作为节点来代表前导活动，用箭线将节点联系起来表示依赖关系。

计划评审技术 英语缩写 PERT（Program Evaluation and Review Technique）。一种基于事件和概率的网络分析工具，主要用于确定一个项目还需多少时间完成的技术。其理论基础是假设项目活动持续时间及整个项目完成时间是随机的，且服从某种概率分布。1958 年由美国海军特别办公室和博思艾伦（Booz Allen Hamilton）咨询公司联合开发，以用于对北极星潜艇项目的 3 300 个承包商进行进度安排和应对活动时间估计的不确定性。这一技术与关键路径法比较相近，只是前者在活动时间估计方面不是给定一个确定时间，而是使用三个估计时间：乐观时间估计值 a、最有可能时间估计值 m 和悲观时间估计值 $b(a < m < b)$，然后按照 β 分布计算各项活动的期望时间 t。通常其时间估计基于这样一种认识，即一个分布的大多数观察值落在正负 3 倍标准差之内，这样得到的 t 值为：

$$t = \frac{a + 4m + b}{6}$$

项目网络图 项目所有活动及其之间逻辑关系（依赖关系）的一个图解表示，并从左到右来表示项目的时间顺序。可手工编制也可用计算机实现。可包括整个

项目的全部细节，也可包含一个或多个概括性活动，还相应伴有一个简洁说明以描述基本排序方法，但对任何特殊的排序应充分加以说明。编制项目网络图的方法通常有：前导图法、箭线图法、条件图法等。绘制通常需要遵守以下准则：(1) 从左到右；(2) 只有在所有前置活动已经完成后活动才能开始；(3) 网络中箭线表示领先关系和流向，不允许出现无头线或双头箭线；(4) 每个活动有唯一识别码，且必须大于其前面所有活动的识别码；(5) 不允许出现环路；(6) 不允许条件陈述；(7) 只允许有一个起始节点和一个结束节点。

项目进度计划 亦称"进度计划"。包括每一具体活动的计划开始日期和期望完成日期。可用摘要"主进度计划"形式或详细形式表示。又可用表格形式，但更常以图示法表示。具体有以下几种：(1) 有日期信息的项目网络图。这些图能显示出项目间前后次序的逻辑关系，同时也显示了项目关键路径与相应的活动。(2) 条型图。也称"甘特图"。该图显示了活动开始和结束日期，也显示了期望活动时间，但图中显示不出相关性。条型图易读，通常用于直观显示上。(3) 重大事件图。类似于条型图，可显示出主要工作细目的开始和完成时间。(4) 有时间尺度的项目网络图。是项目网络图和条型图的一种混合图。显示了项目的前后逻辑关系、活动所需时间和进度方面信息。

进度计划 即"项目进度计划"。

剩余历时 即完成活动尚需的时间。比百分比更有用的一种衡量进展的方法。

进度分析 确定项目工作未完成部分最早和最晚的开始和完成日期的过程。包括识别关键路径和有负时差的活动路径，及与预定进度偏离的路径。

进度压缩 在不改变项目范围的前提下缩短项目进度的途径。主要方式有：(1) 赶工。权衡成本和进度间的得失关系，以决定如何用最小增量成本达到最大量的时间压缩。(2) 快速跟进。将一般情况下顺序执行的多项活动改为平行进行。参见"工期压缩"。

进度计划控制 控制项目活动起始和完成日期的过程。涉及对造成进度变更的因素施加影响，以确保这些变更得到一致认可；确定进度变更是否已经发生；当变更发生时对实际变更进行管理。

进度计划编制 确定项目活动起始和完成日期的过程，即通过分析活动顺序、活动历时和资源需求，以编制项目进度计划。在进度计划定稿之前，进度计划的编制过程必须反复进行(连同提供输入的过程，尤其是历时估算和成本估算过程)。常涉及数学分析方法，包括关键路径法、图形评审技术和计划评审技术等。

时差 是一定条件下可以机动使用的工作时间。是时间表上完成日期与关键路径上所需日期的时间差。时差 = $TL - TE$。TE：期望事件发生的最早时间(日期)；TL：不延长项目结束日期，事件发生的最晚日期。根据前提条件又可分为总时差和自由时差两种。

开始日期 即活动开始的时间点。通常与下列词汇相连：实际、计划、估算、进度计划、最早、最晚、目标、基准计划和当前。

子网络 通常表示某种形式子项目的项目网络图。为项目网络图的一个局部。

后续活动 某一活动结束后，在该活动之后进行的所有活动。分为以下两个方面：(1) 在箭线图法中离开节点的活动。(2) 在前导图法中的"到"活动。

目标完成日期 英语缩写 TC (Target Completion Date)。限制或通过修改网络分析方法所实现的强制日期。

目标进度计划 按照批准变更修正后的(项目、工作包或活动)原始计划节点。如成本基准计划、进度基准计划、绩效测量基准计划。

时标网络图 用活动的定位和长度表示活动历时的项目网络图。是含网络逻辑的横道图,并且是任何以工作位置和长度代表其持续时间的项目网络图。

总时差 指在不影响总工期的前提下,本工作可以利用的机动时间,且其是最早开始时间到最迟开始时间之间的时间。是重要的时间参数,主要运用于网络计划的资源优化、网络计划调整等方面。当总时差为负值时,表明该项任务的工期太长,以至于其后续任务不能在限定的日期内开始。

工作项 为项目所计划或需跟踪的所有事项,可清楚识别或分离的项目的一部分。有不同类型,如任务、缺陷、风险等。用来确定每个工作、交付产品等的状态。

项目成本管理

项目成本管理 项目管理的一个子集。即采用实际和预算比较的方式收集并汇报项目成本,以为项目做出合理的管理决策和技术决策。由一些过程组成。包括:(1)资源计划过程,即决定完成项目各项活动所需资源(人、设备、材料)及所需数量。(2)成本估算过程,即估计完成项目各活动所需资源成本的近似值。(3)成本预算过程,即把估算的总成本分配到各具体工作。(4)成本控制过程,即控制项目预算的改变。这四个过程相互影响、相互作用,有时也与外界的过程发生交互影响。根据项目具体情况,每一过程由一人、数人或小组完成,在项目的每个阶段,上述过程至少出现一次。

真实成本 指不同于预测成本,而是基于实际发生成本所确定的成本量。

预算估算 根据流程图、规划设计及设备细节编制的一种估算。是以数量信息为依据,综合劳动力、材料及设备的稳定价格和单位价格。以确定必要的投资量并用于项目批准。

成本预算 把估算的总成本分配到各个工作细目,以建立预算、标准和检测系统的过程。通过这个过程可对系统项目的投资成本进行衡量和管理,从而在事先弄清问题,及时采取纠正措施。这一预算通过对工作分析结构中确认了的项目细目的成本进行估算可得到基准成本。许多项目(尤其大项目)有多重基准成本以衡量其成本的不同方面。例如,一个费用计划或现金流量预测是衡量支付的基准成本。参见"成本估算"。

成本控制 保证成本在预算估计范围内的工作。根据估算对实际成本进行检测,标记实际或潜在偏差,进行预测准备并给出保持成本与目标相符的措施。主要包括:(1)监督成本执行情况及对发现实际成本与计划的偏离;(2)将一些合理改变包括在基准成本中;(3)防止不正确、不合理、未经许可的改变包括在基准成本中;(4)把合理改变通知项目涉及方。在成本控制时,还必须和其范围控制、进度控制、质量控制等相结合。

成本估算 项目各活动所需资源成本的定量估算。可用简略或详细形式表示。对项目所需所有资源成本均需加以估计,包括(但不局限于)劳力、材料和其他内容(如考虑通货膨胀或成本余地)。其是一个不断优化的过程。随项目进展和相关详细资料的不断出现而对原有成本估算相应修正。具体方法包括:(1)类比估计;(2)参数建模;(3)累加估计;(4)计算工具。

确定性估算 对确定性的量化结果的评估。包括从最小值到最大值的范围。以用于投标建议、投标评估、合同变更、额外工作、法律诉讼及政府批准。作这一估算时,需以定义良好的数据、规范、图纸等为基础。

人工量 使用某一设定单位来估计项目需要投入人力资源的量。如,设定单位

为“人工/小时”，这一单位表示“与一个人在一个小时内所做工作相等的投入”，那么项目所需的人工量就可以量化成具体的“人工/小时”数。

估算 对可能产生的量化结果的评估。通常应用于项目成本和工期，并且总是包括一些准确度指标（例如 +15% 或 -15%）。通常与一个限定词（例如：初步的、概念的、可行性的）一起使用。在有些应用领域（行业），特定的限定词还隐含着预先设定准确度范围（如建筑行业的数量级估算、预算估算、确定性估算等）。

全寿命周期成本计算 亦称“全面成本”。指最初购置成本和使用者维护成本的组合。最初购置成本包含场所、设计、建造、管理、检查、融资、设备、测试、备件和初始启动或占有的总价。使用者维护成本指产品使用寿命中必要的成本，包括操作、维护、修理、替换和使用者的后勤费用。

全面成本 即“全寿命周期成本计算”。

数量级估算 在没有详细数据情况下的一个粗略估算。一般由成本容量线和升降系数来计算。这个系数略有扩大并基本等于成本容量比。用于项目初期评估中开支计划的形成阶段。

参数估算编制 利用历史数据和其他因素（如建筑物中的平方英尺，软件开发中的代码行数）之间统计关系来计算项目估算值的一种估算技术。

资源计划编制 评估完成一个项目所需资源及其具体数量的过程。如，汽车设计小组应熟悉最新汽车装配技术，因此在资源计划中就必须考虑雇用一位咨询者，或派出一位设计人员去参加关于机器人的研讨会或吸纳某制造专家作为小组成员。资源计划与成本估计和成本预算紧密相关，可把这些过程视为一个过程处理。

返工 对有缺陷工作的纠正。可能发生在检查或测试之前、之中或之后。

价值工程 为获得实现基本功能的最低周期成本，即根据性能、可靠性、质量和安全等要求对系统、设备、设施，服务和供货等功能进行分析的有组织的工作。

已完成工作实际成本 英语缩写 ACWP（Actual Cost of Work Performed）。在给定时间内为完成工作而实际产生的直接成本和间接成本。与客户定期审核的承包商发生的成本分类账一致。

行政收尾 为某阶段或项目的正式结束而建立、收集和分发有关信息。包括对项目结果的鉴定和记录，以便由发起人、委托人或顾客正式接受项目的产品。还包括项目记录的收集、确保项目记录反映最终的设计书、项目成功和效益的分析以及对此类信息的立卷，以备将来之用。

完工预算 英语缩写 BAC（Budget at Completion）。分配到一个项目上全部预算的总和。

已完成工作预算成本 英语缩写 BCWP（Budgeted Cost of Work Performed）。亦称“挣值”。一种用在成本控制中的度量。能用货币量化项目的整个进展，即指在工作进展中，已完成部分的预算总和加上相应时期投入水平和分摊劳动的预算。

挣值 即“已完成工作预算成本”。

控制账目计划 即“控制核算计划”。

计划工作预算成本 英语缩写 BCWS（Budgeted Cost of Work Scheduled）。成本/进度控制系统标准体系中的一个术语。指所有工作包、计划包及类似计划将要完成事项（包括正在进行的工作包）的预算加上将在特定时期完成的计划投入水平和分摊努力的数量。其公式为：（当前日期 - 基线开始日期）× 基线成本/基线工期，即这一预算成本等于计划完成的百分比乘以当前时间每个任务的计划成本，其中当前时间由计划日期和当前日期决定。

控制核算计划 亦称“控制账目计划”。是用来衡量挣值执行情况的管理控制

单元。

成本执行指数 在一个特定时间段内已完成工作成本与实际成本的比值。是对完成工作耗费资源的效率等级的排列。

成本偏差 已完成工作预算成本和实际成本之间的差值。表示实际支出是如何与预算进行比较的。正值表示成本在预算范围内,而负值表示超支。

挣值管理 一种将资源计划编制与进度安排、技术成本和进度要求相关联的管理技术。在这一管理中,所有的工作都按照时间段挣值进行计划、预算和进度安排,从而构成成本和进度度量基线。

完工估算 当界定的工作范围完成时,一个(或一组)活动或整个项目预期的全部成本。

完工尚需估算 一种成本类型。指在特定日期对某类成本尚余价值的估算。与当前的估算成本相加,就构成了某类成本中指定工作范围的完全成本估算,即预计最终成本。

例外计划报告 用以提请高度关注计划和实际可能或已发生的重大偏差的专题报告。其产生通常是因为实际值突破根据项目计划预先设定的阈值(实际值可能比计划值好也可能比计划值坏)。

预计最终成本 项目或部件完成时的预期成本。是当前的已发生成本与待完成的估算成本之和。

信息发送 以适时方式使项目干系人获得所需信息的行为。包括执行沟通管理计划及回应对信息的意外需求。

综合成本 一个项目、任务或资源在项目生命期中的全部计算成本。

完成百分比 对已完成工作的度量。用来估计剩余活动所要持续的时间,一般用百分比表示。

绩效测量基准 英语缩写 PMB(Performance Measurement Baseline)。依照时间段安排的预算计划,用以衡量项目执行绩效的方式。由进度计划成本及相关间接成本预算组成。对没有考虑到成本账目这一层的未来投入,还包括合同工作分解结构(WBS)中较高层元素的预算。但不包含超出 PMB 之上的管理储备及应急储备。

计划值 指实际计划工作和完成计划工作所需要且被批准的预算。

进度计划执行指数 英语缩写 SPI(Schedule Performance Index)。在一段特定时期内实际完成的工作与计划完成的工作之比。描述将已完成工作与应完成工作相较而得出的工作完成效率等级。

进度偏差 英语缩写 SV(Schedule Variance)。已完成工作预算成本和计划工作预算成本之间的差值。以显示的是当前时间表/进度与基线时间表/进度(以时间进度为单位)相比较的结果。可表现为数字差别,其中正值代表当前实际进展时间表/进度提前于基线时间表/进度,负值表示目前工作进度落后于基线时间表/进度。

技术绩效测量 风险管理技术的一种。根据所选定的关键参数识别和衡量进展,目的在于尽早识别恶化趋势,及时采取纠正措施。典型参数包括重量、能量、计算机内存大小和其他类似项。

项目质量管理

项目质量管理 项目管理的子集。要求保证该项目能够兑现关于满足各种需求的承诺。包括在质量体系中与决定质量工作的策略、目标和责任的全部管理功能有关的各种活动,并通过诸如质量计划、质量保证和质量控制等手段来完成这些活动。质量计划,指确定哪些质量标准适用于该项目,并决定如何达标;质量保证指在常规基础上对整个项目执行情况作评估,以提供信用,保证该项目将能够达到有关质量标准;质量控制指监控特定

项目的执行结果，以确定其是否符合有关质量标准，并确定适当方式消除导致项目绩效令人不满意的原因。项目质量管理还必须兼顾项目管理和项目生产。在任何一方面未满足质量要求都可能导致对部分或全部的项目相关人员产生严重的负面效果。

等级 对具有相同使用功能的产品或服务满足不同需要的特性或特征进行分类或分级的指标。与质量概念不同，质量低通常是个问题，等级低就可能不是。例如，一个软件产品可能是高质量（没有明显问题，具备可读性较强的用户手册）、低等级（数量有限的功能特点）或是低质量（问题多，用户文件组织混乱）、高等级（无数的功能特点）。决定和传达质量与等级的要求层次是项目经理和项目管理小组的责任。

质量保证 指为确保性能规范被验证，对计划的功能和流程进行系统设计和实施，以此提供对产品或服务足够的信心，从而满足既定的质量需求。包括性能规范分析、可检查性和可测试性质量工程、制造工艺控制、通过技术和培训来实施的测量和测试流程。

质量控制 明确项目中已建立的技术规范，并通过收集特定数据（通常是高技术含量并经过标准化的数据）来施加影响的过程。通过对数据进行分析，并且与系统规范和需求进行比较，从而为是否有必要采取纠正措施提供决策依据。

质量计划编制 为达到客户和法律对产品或服务所要求的标准而做必要的准备核对和记录等工作。其中包括确定哪些质量标准是必要的，并确定怎样去应用。

项目人力资源管理

项目人力资源管理 项目管理的子集。指运用行为与管理知识的艺术和科学，去达到项目预定的范围、成本、质量并令参与者满意的目标。贯穿项目生命期，涉及所有与项目有关的人员项目负责人、客户、为项目做出贡献的个人等。具体工作包括：(1) 管理规划，确定书面计划和分配项目任务、职责和报告关系；(2) 人员组织，得到需要分配到项目中工作的人力资源；(3) 团队发展，提高个人和团队技能以提高项目资源。这些程序互相影响，并同其他知识领域中的程序相互影响。依据项目需要，每道程序可包含一个或多个个人与团队的努力。在实际操作过程中，对于处理人际关系有大量的书面文件资料规定，包括：(1) 领导沟通、协商及其他关键性整体管理技巧。(2) 授权、激励士气、指导、忠告及其他与处理个人关系有关的主题。(3) 团队建设、解决冲突及其他与处理团队关系有关的主题。(4) 绩效评定、招聘、留用、劳工关系、健康与安全规则及其他与管理人力资源功能有关的主题。

职责矩阵 亦称“任务职责矩阵”。用于将工作分解结构（WBS）中任务与组织及个人联系起来的矩阵。这些组织及个人可以分为两类：一类对任务负责，另一类为任务负责者提供支持（如咨询、辅助、监督等）。职责矩阵需要保证项目工作范围内每一项任务都被分配给一个负责人，且一个任务的辅助人员可有多个。

例：

人员 / 任务	甲	乙	丙	丁	戊
要求	S	A	P	P	
功能	S		A		I
设计	A	S		I	P
开发		R	S		A
测试		S	P	A	P

表中，P－参与者，A－负责者，R－复查需求，I－输入需求，S－潜在需求

任务职责矩阵 即“职责矩阵”。

职能组织 一种组织形式。具有某项专业技能(如工程、市场、生产、会计等)的人被分在同一部门里,并就该专业方面向这个职能部门的经理报告。例如公司中设立的人力资源部、财务部、市场部等,这些部门的工作是专业化的,要求人们掌握这些专业领域的知识和技能,以便担当部门的特定职责。

矩阵组织 一种二维组织结构。横向和纵向交叉点代表不同职员的位置,其职责分为横向(项目)和纵向(职能)。拥有项目管理职能与其他职能的专业人员。与职能组织和项目组织相比,能将两者结合为一体,从而最大程度上发挥两种组织结构的效力,利用良好的项目管理技巧实现项目目标,同时又维持了组织中的等级结构。在矩阵组织中,员工同时向一个职能经理和至少一个项目经理汇报工作。职能经理承担一部分行政事务职责,为项目准备所需资源,并将员工分派给各个项目;同时监控这些员工在项目中的表现。项目经理执行项目,并且根据项目活动分配工作任务。项目经理和职能经理共同考核员工的绩效表现。

强矩阵组织 亦称"项目矩阵组织"。一种矩阵型组织结构。组织以项目为基础设置,项目经理在组织中拥有更大的权力,项目经理可以通过施加压力,向职能经理要求最佳资源。

项目矩阵组织 即"强矩阵组织"。

弱矩阵组织 亦称"职能矩阵组织"。一种矩阵型组织结构。组织以职能为基础设置,职能经理拥有全部权力,项目经理只是充当一个项目协调员和促进员的角色。项目在每个职能部门都有一个小组长,项目产品开发过程是由一个小组传递到另一小组所组成的。

职能矩阵组织 即"弱矩阵组织"。

组织分解结构 英语缩写 OBS(Organizational Breakdown Structure)。一种特殊类型的组织表。为项目每个部分指定对其负责组织部门的层次结构。将各工作包与各组织单位联系起来,组织结构逐级细化到最底层。其目的是提供一种框架来总结组织单位的绩效,识别负责工作包的组织单位,并将组织单位与成本控制账目关联起来。通常以层级模式按越来越小的单位来定义组织的可交付物,并经常采用传统组织结构。即使项目完全由一个团队完成,也有必要将团队结构分解,以指派预算、时间和技术性能方面的责任。并可与工作分解结构相整合。

组织的计划编制 对项目责任和关系进行识别、分派并写成书面文件的过程。用以说明项目组织的建立,在项目期间的演进和最终结束,并说明具体的人及其权利和责任。

项目管理队伍 直接参与项目管理活动的项目队伍成员。在一些小型项目上,事实上可能包括所有项目团队成员。

项目经理 对项目负有责任和义务,并被授予必要权利去行使该责任和义务的人。具体负责项目的组织、人员配备、预算、指导、计划和控制工作,按照已商议好的时间进度表交付项目,并确保项目实施符合正确技术规范(为满足用户要求而定义)且在已批准的预算和其他特定准则之内,例如关键绩效指标。其形成通常是从某些领域的专家起步,在成为项目经理之后,从技术专家迅速转变为多面手,监督多个领域(如组织、预算、计划、控制等)的工作。因此,必须具备把一项工作的许多组成部分整合为一个整体的能力。

项目成员 指由负责项目的组织直接雇用的项目团队成员。通常在项目的不同领域负责一个或多个任务。

项目型组织 所有或者几乎所有项目工作人员都向项目经理汇报的组织形式。从母系统的其余部分中分离出来,拥有自己的技术人员和行政管理机构,依靠阶段性项目进度报告同母系统保持简单联系,成为独立自主的单位。在这一组织里,项

目经理对资源拥有绝对控制力，资源分配上也不会和其他项目发生冲突。

下图就是一个典型的项目型组织：

具有对客户需求响应速度快、内部责任明确、结构简单等优势，但由于每个项目都需完备的人员配置，因此也有导致资源利用效率不高且知识在不同项目之间的传递水平很低等劣势。

责任分配矩阵 将合同工作分解结构要素要求的工作和负责完成该工作的职能组织相结合而形成的矩阵结构。由合同工作分解结构和计划的组织分解结构交叉生成，进而形成成本账目。在这一结构中，交叉点表示完成位于其上的子可交付物所需的工作包集合，而旁边则是负责完成交叉点上工作包的组织单位。控制可从两个方面来检查，即成果和责任。在项目的执行阶段，进度可在可交付物上纵向跟踪，也可在组织责任上横向跟踪。

职责表 一种结合项目组织结构和工作分解结构的表。目的是保证项目工作范围内的每一个要素都被分配给一个责任人。

队伍组建 聚拢合适的人员参加团队，并使其为项目利益协力工作。团队中的每个个体通常都有着不同目标、不同需求、不同观点。通过团队建设，可使这组人一起协作的结果远高于其独自工作结果的总和。

项目沟通管理

项目沟通管理 项目管理的一个子集。包括沟通计划编制、信息传播、执行情况报告和行政收尾工作，尽力正确地传播项目信息。以便为成功所必须的因素，即人、想法和信息提供一个关键连接。涉及项目的任何人都会以项目“语言”发送和接收信息，并以个人身份参与沟通，从而影响整个项目。内容主要包括：(1)沟通计划，即决定项目涉及人的信息和沟通需求，如信息的内容、需要的时间、获得的途径等。(2)信息传播，即使需要的信息及时发送给项目涉及人。(3)执行报告，即收集和传播执行信息，包括状况报告、进步衡量和预测。(4)行政总结，即产生、收集和传播信息以形成一个阶段或项目的完成。这些过程之间及与其他领域的过程之间相互作用。如果项目需要，每个流程可由个人、多人或团体来完成。在每个项目阶段每个过程至少发生一次，而且各个阶段互相交织、互相作用。

沟通计划编制 编制确定项目干系人沟通和信息需求的计划。包括信息内容需要的时间及获得的途径。确认涉及人的信息需求和决定满足需求的适当方式是项目获得成功的重要因素。对于大多数项目，沟通计划的大部分工作是作为项目前期阶段的一部分来完成的，而本过程的结果在项目进行中(如有需要)也会时常被复查和修订，以确保持续的应用性。

综合变更控制 即在整个项目范围内对变更进行协调控制。变更消除过程具体步骤要确保提出的变更请求经过适当评估，如得到批准，则对项目计划作相应调整。

执行报告 项目执行情况信息的收集及其分发。包括状况报告、进步衡量和预测。

数据日期 将实际(历史)数据和计划日期区分开的日历日期。

项目风险管理

项目风险管理 指对项目风险从识别到分析乃至采取应对措施等一系列的过

程。包括将积极因素所产生的影响最大化和使消极因素产生的影响最小化两方面内容。内容主要包括:(1)风险识别,即确认有可能会影响项目进展的风险,并记录每个风险所具有的特点。(2)风险量化,即评估风险和风险之间的相互作用,以便评定项目可能产出结果的范围。(3)风险对策研究,即确定对机会进行选择及对危险作出应对的步骤。(4)风险对策实施控制,即对项目进程中风险所产生的变化作出反应。这些程序不仅相互作用,且与其他一些区域内的程序互相影响。每个程序都可能涉及到基于项目本身需要的一个人甚至一组人的努力。在每个项目阶段,这些程序都至少会出现一次。

假设分析 对假设进行研究和检查,并将其分解成比较简单的组成部分。分析需要去发现这些假设可能发生的原因、后果及促成或避免其发生的措施。

缓冲物 亦称"储备"。项目计划中用于缓解成本或进度风险的条款。通常加一个修饰词,如管理、应急等来详细定义缓解哪一类型的风险。

储备 即"缓冲物"。

检查表 按照系统工程分析方法,在对一个系统进行科学分析的基础上,找出各种可能存在的风险因素,然后以提问的方式将这些风险因素列成表格。可按团队、设备、时期等,由风险管理专业人员、生产技术人员和工人共同参与编制。编制程序如下:(1)将整个项目看作一个系统,再把系统分成若干个子系统;(2)找出各个子系统存在的风险因素;(3)针对各个项目风险因素,查找有关控制标准或规范;(4)根据项目风险因素的大小及重要程度依次列出问题清单。

应急费用 亦称"不可预见费用"。在确定的项目范围内,为成本的不可预见因素而预留的特定储备。

不可预见费用 即"应急费用"。

应急计划编制 编制使项目经理识别其控制范围之外的关键假设及其发生概率的计划。以便当事情没有按计划进展,或一个预期结果没有成为现实时,可以有使项目成功的备用策略。

应急储备 为应对项目实施时可能出现的估计误差、遗漏和不确定性而事先建立的储备。一般又分为预算储备和管理储备。其规模取决于项目的"新颖性"、不精确的时间和成本估计、技术问题、范围变动的大小及意料之外的问题。这种储备通常占项目总预算的1~10个百分点。

减轻风险 为减少项目上的不确定性,修订项目范围、预算、进度表或质量的行为。

概率与影响矩阵 确定风险大小的一种通用方法。通过综合风险的两个维度,即发生概率及该风险对目标的影响来对项目中的风险进行评估,来检验风险是否被高估或低估。

定性风险分析 评估已识别风险影响及其可能性的过程。给定变量(如风险发生概率)的主观判断,使用主观成本—收益思考过程,由接受或降低、分担或转移风险这些选项构成一种评价。不同项目成员因知识和经验的不同,对同一项目所作的风险评价也可能不同。

定量风险分析 项目经理或项目工作人员通过一些数学方法和统计工具所进行的项目风险分析。常用的定量分析工具有:(1) 决策树,用来根据期望值评估替代性行动过程;(2) 净现值(NPV)统计,用来评价项目的现金流风险;(3) 项目评审技术(PERT)和PERT仿真,检查活动和项目风险。PERT仿真更加常用是因为其所需的数据与PERT相同,但其可通过仿真的办法得到。

储备金 为减缓成本风险和(或)日程风险而在项目方案中提出的预先准备。通常使用一个限定语(如管理、防预性、日程)以提供细节,即阐明需要缓解的具体风险。其特定含义往往根据应用领域不

同而不同。此外，这一储备及应用，还应能缓解特殊应用领域的风险。

残留风险 风险缓解策略中无法避免、消除或转移的风险。

风险事件 对可能发生在项目中的事件的精确描述。包括可重复、按比例的事件和不可重复、一次性或不连续的事件。

风险识别 系统识别项目可能产生影响的所有风险事件。可依据其成因或来源进行分类及依据管理有效响应能力粗略排序。不是所有风险事件都会影响项目，但几个连续发生的风险事件积累效果可能比单个风险事件的结果更严重。

权变 对消极风险事件的非计划内应对。用于有效、快速的风险处理。如没有风险应对计划，或发生计划外风险，就可用权变措施来处理风险发生的后果。

风险 对项目目标实现产生不利影响的不确定事件发生概率的累计结果。按特性可分为：风险事件、风险可能性和损失量。如果一个事件在项目团队的控制内，并在某一日期内完成测试，那么它就不是风险。如果一个事件100%会发生，那么它也不是风险，因为没有可能性或风险在内（只是一个事实）。

风险接受 在一些情形下，项目经理有意识地做出决策来保留一种事情发生的风险。这些风险非常大以至于不能考虑转移或降低，由于这种事件发生的概率通常比较低，于是可以选择接受这种风险。在其他情形中，被识别的风险如能在预算储备中，通过建立应变计划来加以消化，那么这种风险就可以被接受。

风险规避 在考虑到某项活动存在风险损失的可能性较大时，采取主动放弃或加以改变，以避免与该项活动相关的风险的一种方式。将风险因素消除在风险发生之前，因而是一种最彻底的控制风险的技术。当项目风险潜在威胁的可能性极大，并会带来严重后果且损失无法转移又不能承受时，其就是一种最有效的方式。具体可通过修改项目目标、项目范围、项目结构等方式来实行。具体方法有两种：(1)放弃或终止某项活动的实施，即在尚未承担风险的情况下拒绝风险；(2)改变某项活动的性质，即在已承担风险的情况下通过改变工作地点、工艺流程等途径来避免未来生产活动中所承担的风险。

风险类别 指风险的可能来源，即来自技术、项目管理、组织或项目组织外部的风险。目的是为了便于进行风险分析和进一步的风险管理。

风险数据库 收集并列出相关风险事件信息的方法。是对将来项目有利的教训。一旦收集了新信息，就需要更新风险数据库。

风险管理计划 项目定义说明书的组成部分。包括商业环境和对项目本身的所有风险记录。评估这些风险可能的影响和采取什么行动（何时）才能避免、排除和控制这些风险，此外还包括详细的管理风险步骤。

风险管理计划编制 识别项目可能面临的风险并给出相应处理措施（包括转移、规避或降低）的过程。对于执行中的项目，由于不断有新情况发生，项目可能会面临新风险，有时还需要编制附加风险管理计划。

风险转移 亦称“合伙分担风险”。用合同或协议，在风险事故一旦发生时将损失的一部分转移到项目以外的第三方身上。主要有非保险转移和保险转移两种方法。实行这种策略要遵循两个原则：(1)必须让承担风险者得到相应报酬；(2)对于各具体风险，寻找最具实力的承担者。采用这种策略所付出的代价大小取决于风险大小。当项目资源有限，不能实行减轻和预防策略，或风险发生频率不高，但潜在损失或损害很大时，适宜采用此策略。

合伙分担风险 即“风险转移”。

风险监控 监控项目进展和项目环境，

即项目参数的变化。项目实施过程中的一项重要工作。其目的是核对这些策略和措施的实际效果是否与预见的相同;寻找机会改善和细化风险规避计划,获取反馈信息,以便将来的对策更符合实际;对新出现及预先制定的策略或措施不见效或性质随着时间推移而发生变化的风险进行控制。

风险应对计划 详细记录所有已识别风险的文件。包括风险的简要描述、原因、发生概率、对项目目标的影响、建议的应对措施、业主目前的状态。

风险应对计划编制 为项目形成合适风险管理策略的过程,及给项目不同职能部门分配职责。包括风险减轻、风险转移和应急计划。

范围说明 对项目可测量的产品、项目的中间和终端及交付物的概述。

间接风险 指采取缓解风险措施或对项目范围进行扩展所带来的风险。通常需要根据本身的情况进行分析。

触发器 亦称"风险症状"或"预警信号"。指示风险已经发生或即将发生。可在风险识别过程中被发现,并在风险检测与控制过程中对风险触发事件进行监测。

项目采购管理

项目采购管理 项目管理的一个子集。包括项目组织为从外部组织获取物资和服务而进行的采购计划、邀请和邀标计划、资源选择、合同管理和合同清算等活动。这里的项目组织既可以是项目业主或项目承包商,也可以是项目业主自己组织内部的项目团队或者个人。项目所需资源主要有两种,即商品和劳务。对于一般项目而言,商品包括各种原材料、设备、工具、机器、仪器、能源等实物;劳务则包括各种项目实施、项目管理、专家咨询、中介活动等及项目承包商委托给分包商承担的部分项目实施任务。这一管理具体包括:(1)采购计划,即决定采购什么,何时采购。(2)询价计划,即以文件记录所需产品及确认潜在渠道。(3)询价,即取得报价单、标书、要约或订约提议。(4)渠道选择,即从潜在的卖主中作出选择。(5)合同管理,即管理与卖主的关系。(6)合同收尾,即合同的执行和清算,包括赊销的清偿。这些过程之间及与其他领域的过程之间相互作用。如果项目需要,每一过程可由个人、多人或团体来完成。

合同 在工程管理中,亦称"采购单"、"备忘录"等。指企业与分供方经双方谈判协商(有时通过招标方式)并一致同意而签署的具有约束力的法律性文件。大多数组织有成文的政策和程序,规定由谁代表组织签订合同。项目采购合同要经过四个生命周期阶段:(1)需求。组织确定项目和合同需要,并定义项目需求。(2)书面申请。在这一阶段,项目目标重新得到定义和确认,招标者要编制询价资料,如邀请提交投标书(RFP)、信息邀请书(RFI)和报价邀请书(RFQ)。(3)询价。指要求供应商竞争合同和投标。(4)签订合同。供应商一经选定,招标方和投标方就会在这一环节签订合同。

合同管理 企业管理职能之一。为获得项目所需资源(包括人力、厂房、设备和材料),以制造出最终产品而进行的对供应商的监测,同时如果有多个供应商为项目提供产品和服务,那么合同管理还须协调各供应商之间的关系。包括确立战略、建立信息系统、确认所需资源、征集并挑选建议或发出招标邀请并授予合同,而后管理最终合同。与项目管理程序紧密相关。需要监测合同进程,执行计划,跟踪成本,测量输出,批准变更,采取纠正措施,并报告状况。

成本加固定费合同 英语缩写 CPFF (Cost Plus Fixed Fee Contract)。一种成本补偿合同,即除项目成本外,向承包商支

付一个在合同起始阶段就协商好的固定费用。这个固定费用不因实际成本的变化而变化,但会因工作中的变更而进行一些调整。这种合同允许把人力成本也包括在内,以避免承包商承担过高风险。这类合同由于事先确定了固定费用,但未对成本加以确定,因此会导致承包商缺乏控制成本的动力。

成本加奖励合同 英语缩写 CPIF(Cost Plus Incentive Fee Contract)。一种成本补偿合同。主要用于在已认可成本与总目标成本关系的基础上,用一个公式对最初协商的费用进行调整。详细说明了目标成本、目标费用、最小和最大费用及一个费用调整公式。在合同执行之后,要支付的费用就按照公式支付给承包商。在成本补偿合同中,项目团队通常会要求供应商在整个项目过程中,定期将实际费用与原始预算作比较并向项目团队汇报,通过与原始价格相比,预测成本补充部分。一旦项目出现超过原始预算成本的迹象,项目团队就可采取纠正措施。这种合同对供应商来说是低风险的,因为全部成本会由项目组织补偿。供应商在这种合同中不可能出现亏损。但如果实际成本确实超过其原始预算,供应商的名誉就会受到损失,从而又会使供应商在未来签订合同的概率降低。

固定总价合同 英语缩写 FFP(Firm Fixed Price Contract)。一种为供货方提供一个完成任务的固定价格的合同。履行合同的承包商必须承担完成工作的责任而不管完成工作的成本是多少。在这种合同中,价格保持不变,除非采购双方均同意改变。对项目团队来说是低风险的,因为不管项目实际耗费了供应商(包括分包商)多少成本,项目团队都不必付出多于固定价格的部分。但对供应商来说,这种合同是高风险的,因为如果完成项目后的成本高于原计划成本,供应商将只能赚到比预计要低的利润,甚至出现亏损。

固定总价加奖励费合同 英语缩写 FP-PIF(Fixed Price Plus Incentive Fee Contract)。为供货方提供一个完成任务的固定价格,并附加预先确定的酬金用于工作出色时的奖励。是对承包商有激励作用的合同,由于固定总价在一般情况下不会发生变化,这就使得承包商有动力去控制成本以获得更多利润。承包商的另一动力来自完成项目后的奖励费用,使其愿意付出更大努力以使项目获得成功。

投标邀请书 向预期供货商发出的邀请书。邀请其对要供应的货物/服务递交标书/报价/建议书。一般包含以下内容:(1) 通知资格预审已合格,准予参加该工程一个或多个招标项目的投标;(2) 购买招标文件的地址和费用;(3) 在投标时应按招标文件规定的格式和金额递交投标保函;(4) 开标前会议时间、地点,递交投标书的时间、地点,以及开标时间和地点;(5) 要求以书面形式确认收到此函,如不参加投标也希望能通知业主方。投标邀请书不属于合同文件的一部分。

采购计划编制 根据范围说明书、产品说明书、企业内采购力量、市场状况、资金充裕度等有关项目采购计划所需的信息,结合项目组织自身条件和项目各项计划的要求,对整个项目实现过程中的资源供应情况做出具体安排,并按照有关规定的标准或规范,编写项目采购计划文件的管理工作过程。一个项目组织在编制采购计划中需要开展下述工作和活动:(1) 制造或购买的决策分析;(2) 采购方式和合同类型选择;(3) 项目采购计划文件的编制和标准化。

邀请提交建议书 客户为收集潜在供应商的建议方案而准备的一份正式邀请函。包括征求信、投标者指南、评审标准、工作说明和系统规范等。

邀请报价 对提交指定商品或服务价格的正式邀请(除准备购买的商品没有现货或不在价格目录表中之外)。与建议书

邀请函相似，且只需提供商品价格和交货时间。

保留金 亦称“预留款”。根据合同条款或法定义务，为确保第三方有效索赔能够兑现，而从建筑承包商的应付工程款中预留的金额。

预留款 即“保留金”。

应该成本估计 合同价格的一种估算。其目的是为谈判制定比较现实的价格目标。

询价 向预期的投标人发出建议书邀请函或报价邀请函，并获得报价、标书或建议书的过程。此过程的工作大多由卖方完成。一个项目的询价一般需要先找到一份合格卖家的名单，如果名单不存在，项目小组就必须开拓自己的渠道。可从图书馆目录、相关区域协会，商业目录和其他类似的渠道获得通用的信息资料。有时还需获得特定渠道的详细信息，例如网站访问和与前客户通讯联系。最后需要得到卖方建议书，说明卖方提供所需产品的能力和意愿。建议书应同相关采购单证文件一致。

编制询价计划 准备询价中所需的单证文件。包括采购管理计划、工作明细表和其他计划输出。其工具和方法是标准形式与专家判断。标准形式是一种用来推动采购程序的工具。根据组织通常所采购产品或服务的类型，组织订立标准格式的文件。有些组织中不一定有这种标准形式的文件。通常那些书面订立合同数量大、采购产品或服务量大的组织中能找到这种标准形式的文件。询价计划编制程序的三项输出是采购文件、估价标准和工作说明更新。

工作说明 对需要完成工作的叙述性描述。主要包括：(1)项目目标；(2)项目的工作说明；(3)所需产品或服务的简明规范；(4)项目进度计划。买主可制定工作说明并将其交给卖主，而卖主则可对其进行改写，以便双方可准确评价工作。如买主不知如何制定工作说明，或鉴于卖主在该产品或服务方面所具有的专业知识，由卖主制定工作说明更为合适，则也可由卖主制定工作说明，并将其交由买主进行审核。

供方选择 在潜在供应商中进行选择。在选择前应调查各个供应商的设备规模、技术和供应能力、生产用原材料的来源和质量、质量管理能力、组织能力和财务信用状况等情况。在项目的采购管理过程中，项目组织应经常与自己的资源供应商或分包商保持联系，对项目成败起关键作用的资源供应商或分包商，必须在一定程度上对其生产进行监督，从而保证资源供应的质量、数量和及时性。

知 识 管 理

知识管理 管理者通过对组织所拥有的知识和组织外部知识的管理和利用，以达到提高组织创造价值的能力的手段和过程。组织的知识管理涉及组织的所有活动。按照马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924）和普鲁萨克（Larry Prusak）等人的归纳，在组织范围内有六个方面与知识有关：(1)组织的内部运作或研究与开发机构能生产知识；(2)通过对公司内外部的原始资料的获取和处理能够获得组织所需的知识；(3)知识在被运用前能通过培训正式地或通过社会化非正式地转移；(4)知识能以报告、图表和叙述的方式来表达，使人易于获取；(5)在检验其有效性后，知识能够融入程序、系统和控制之中；(6)以激励措施和管理领导艺术为基础的组织文化的稳定发展，能够促进这些不同的知识程序正常运行，而这种文化也能够评价、分享和运用知识。

知识经济

知识经济 知识成为主要生产要素的经济。区别于以传统工业为产业支柱、以稀缺自然资源为主要依托的经济，是以知识的创新、加工、传播和应用为经济增长和经济发展重要源泉的新型经济。当知识产业从其他产业中分化出来，并在整个经济中占有相当的比重时，就意味着知识经济时代的到来。知识经济的概念首先由德鲁克于1967年在其著作《有效的管理者》中提出。1996年，经合组织（OECD）首次在国际组织文件中使用知识经济一词，并将其定义为：知识经济是建立在知识和信息的生产、分配和使用之上的经济。指出，知识经济是以知识（智力）资源的占有、配置、生产和使用（消费）为最重要因素的经济。具有四个主要特征：(1)科学和技术的研究与开发日益成为知识经济的重要基础；(2)信息和通讯技术在知识经济的发展过程中处于中心地位；(3)服务业在知识经济中扮演了主要角色；(4)人力的素质和技能成为知识经济实现的先决条件。

知识 人们通过学习、发现以及感悟所得到的对世界认识的总和。是人类经验的结晶。它是经过人的思维整理过的信息、资料、形象、意象、价值标准以及社会的其他符号化产物。包括科学技术知识（是知识中最重要的部分），人文社会科学知识，商业活动、日常生活和工作中的经验和知识，获取、运用和创造知识的知识，以及面临问题做出判断和提出解决方法的知识等。英国牛津大学教授厄尔（Michael John Earl）认为知识是一种战略性资源，有三个层次：(1)科学，包括被接受的定律、理论和程序等；(2)判断，包括政策规则、可能性参数和启发式教育法等；(3)经验，是建立新的科学与判断的基础。

信息 指消息和信号的具体内容和意义。美国数学家、信息论创始人香农（Claude Elwood Shannon，1916—2001）于1948年首先提出此概念。他认为：信息是用来消除不确定性的东西，人们通过信息的传递获得信息，降低了认识的不确定性。德鲁克认为，信息是赋予了背景和目的的资料。信息一般以文件或可听、可视

的媒介为载体，有一个发送者和一个接受者，它不仅对接受者施加影响，而且是为一定的目标而组织起来的。当资料产生源给它加上一定意义后，资料就变成了信息。

知识的分类 从不同的研究视角、研究目的及其对知识的不同认识程度，对知识进行的分类。主要的知识分类有：(1)亚里士多德(Aristotle，前384—前322)从知识的内容角度分类：纯粹理性、实践理性和技艺。(2)罗素(Bertrand Russell，1872—1970)从知识的来源角度分类：直接经验、间接经验、内省经验。(3)赖尔(Gilbert Ryle，1900—1976)和波兰尼(Michael Polanyi，1891—1976)从知识所具有的性质角度分类，赖尔分为知道是何、知道如何；波兰尼分为显性知识、隐性知识。(4)经合组织(OECD)分为四种类型：知道是什么的知识(Know-what)，指关于客观事实的知识；知道为什么的知识(Know-why)，指自然规律和原理方面的知识；知道怎么做的知识(Know-how)，指技术诀窍、技能和能力方面的知识；知道是谁的知识(Know-who)，指知道何人具有何种知识和能力的知识，涉及社会关系等方面。是目前最具权威和流行性的一种。

显性知识 可用规范语言清晰表达的，并且易于在个体之间同步和异步传播的知识。典型的显性知识主要是指以专利、科学发明和特殊技术等形式存在的知识，存在于书本、计算机数据库、数据光盘等媒介中。显性知识是可以表达的，有物质载体的，可确知的。在经合组织(OECD)对知识的划分中，关于“知道是什么的知识”和“知道为什么的知识”属显性知识。

隐性知识 亦称“隐含经验类知识”。是建立在线索、预感、本能和个人见识之上的经验性的专有诀窍。往往是个人或组织经过长期积累而拥有的，通常不易用言语表达，也不可能传播给别人或传播起来非常困难。其特点：不易被认识到，不易衡量其价值，不易被其他人所理解和掌握。在经合组织(OECD)对知识的划分中，关于“知道怎么做的知识”和“知道是谁的知识”属隐性知识。

隐含经验类知识 即“隐性知识”。

专门知识 在代理人之间进行转移需要付出高昂代价的知识。企业在实践中形成的专门知识是企业的重要财富，是过去经历的沉淀，也是常年所形成的基本判断方式与感知方式。

通用知识 在代理人之间进行转移无需付出高昂代价的知识。

知识资源 通过智力劳动发现和创造的，进入经济系统的人类知识。知识经物化可为人类带来巨大财富，可促进物质生产从而产生市场价值，也可直接作为精神消费对象。企业的知识资源是指企业拥有的可以反复利用的，建立在知识和信息技术基础上的，能给企业带来财富增长的资源。包括三个方面：(1)企业创造和拥有的无形资产。如企业文化、品牌、信誉、渠道等市场方面的无形资产，专利、版权、技术诀窍、商业秘密等知识产权，技术流程、管理流程、管理模式与方法、信息网络等组织管理资产。(2)信息资源。通过信息网络可以收集到的与企业生产经营有关的各种信息。(3)智力资源。企业可以利用的、存在于企业人力资源中的各种知识和创造性地运用知识的能力。

知识市场 将知识作为商品进行交换并使之变为现实生产力的一种交换关系的总和。指知识产权的所有者和需求者通过买卖或其他方式对知识产权进行价值交换的场所。有各种形式，如，知识集市；通过知识经纪人组织；通过知识行会协调。

知识竞争 知识经济社会中企业或国家之间竞争的核心内容。包括知识的生产、扩散、转移和应用等。在传统工业社会中，国家或企业间主要是有形的竞争，例如产品和技术竞争等。

知识生产力 对知识的投入-产出间效率的衡量。知识无论是作为资产、生产设备还是要素,都可以计算存量、流量,进而计算知识生产力,即知识对于产出的贡献。知识生产力等于总生产力减实体资产生产力的余额,包括机器设计的技术转移。

创造力 指从事创造性活动并获得创造性成果的能力。包括对已有的知识和经验进行科学的加工和创造,产生新概念、新知识、新思想的能力。大体上由感知力、记忆力、思考力、想象力四种能力所构成。是人类自我实现的基本素质。

个人创造力 个人从事创造性活动并获得创造性成果的能力。个人是创造力最基本的主体。个人创造力的协作形成组织创造力。

组织创造力 同一组织内的成员共同协作,从事创造性活动并取得创造性成果的能力。当一个组织的人员在不被指导或教导的情况下,能够自觉地做一些新的、对组织有潜在价值的事情,这时组织就有创造力。体现在改进现有的和创造全新的两方面。这些改进或创新都不是管理层计划的结果,而且这些带来创造力的人通常并不预先就被认为是富有创造力的。

知识螺旋 知识创新所呈现的螺旋上升的过程。通过各种方式将本属于个人的知识变为员工的知识的过程,即隐性知识向显性知识转变,显性知识通过知识管理工具进行加工、整理、总结,变为另一种更加容易获取的显性知识,员工学习显性知识后变成自己的隐性知识,从而提高员工的知识与技能。知识螺旋随着个体知识的组织化而不断增大。知识起始于个体,通过人与人之间、部门之间的交互作用而不断增多,使个人知识在组织范围内拓展,并使之具体化,进而转化为组织内知识网络体系的一部分。

知识生命周期 知识从诞生到消亡的过程。经历以下步骤:收集:收集有可能形成知识的数据、信息等素材;整理:对素材进行整理加工,从而形成知识;审核:对初步的知识进行审核,形成正式的、可发布的知识;发布:通过各种渠道把知识发布出去;利用:知识被其他人访问并加以利用;更新:知识在使用过程中不断得以改进和更新;淘汰:过时的知识被逐渐淘汰。

知识社会 以知识、创新为核心的社会。1994年,美国管理学家德鲁克在《后资本主义社会》中指出,人类社会正在进入知识社会。知识社会是以知识经济为主体,强调借由知识的不断创新、累积、应用与分化,促进产业进步,引导个人、组织和社会的成长与发展。在知识社会中,知识资本成为企业最重要的资源,受过良好教育的人成为社会的主流,财富的累积、经济的增长、个人的发展,均以知识为基础。

信息社会 在高度工业化之后,主要依靠信息进行生产的社会。是人们的思想、工作、生活方式在信息技术支持下重新安排的社会。1980年,未来学家阿尔温·托夫勒(Alvin Toffler,1928—)的代表作《第三次浪潮》出版,提出了"信息社会"的社会发展预测。信息社会的主要特点有:(1)信息是信息社会的最重要资源和财富;(2)信息产业将成为支柱产业,成为经济增长的主要因素;(3)信息技术及对信息资源的利用将渗透到社会生活的各个领域,各行各业都能充分利用信息技术,大幅度提高劳动生产率;(4)人类社会将走向小型化、分散化和多极化。

知识经济测定指标 1996年经合组织(OECD)在《以知识为基础的经济》报告书中提出的知识经济测度的基本框架体系。知识经济测度的四个范围:知识的投入、知识的存量和流量、知识网络、知识和学习。该框架主要指标:研究与发展经费和密集度、专利、就业结构、用于技术方面

的国际收支平衡表、知识流量的测定等。在《1999 年 OECD 科学、技术和产业公报》中,测度知识经济的系统指标由三部分构成:知识对经济发展影响的指标;知识对经济全球化和科技国际化影响的指标;知识对经济增长与国际竞争力影响的指标。经合组织工业委员会和科技政策委员会以该系统指标为标准,对成员国以知识为基础的经济的发展状况及国际竞争力,进行了首次系统的定量分析与评价,以期成为各国制定政策的重要依据。

知识产业 创造知识并提供知识服务的产业。指厂商或组织机构,以及某些家庭和个人,他们生产的产品不是一般的商品,而是知识,特别是信息产品和服务。1962 年由美国经济学家马克卢普(Fritz Machlup,1902—1983)在《美国的知识生产和分配》中提出。他根据美国第二次世界大战以来至 20 世纪 50 年代末的社会发展和产业结构调整背景,给出了知识和知识产业的一般范畴和最早的分类模式,建立了有关知识生产和分配的测度体系。将知识产业分为五个分支 30 个产业,五个分支是:教育、研究与开发、通信媒介、通信设备、信息服务。国内有学者对知识产业作如下界定:(1)高技术产业;(2)研究开发产业、教育产业、医疗保健服务业;(3)出版、印刷、传媒、文化、娱乐与体育;(4)高智力的服务业,如咨询、会计、公关等。

知识资产 知识经济时代企业赖以生存和发展的显性知识和隐性知识的价值总和。它本身不具有独立实体形态,依赖于一定载体而存在,在一定时期内能为企业带来经济利益。可分为四类:(1)市场资产,是企业拥有的与市场相关的无形资产潜力,包括各种品牌、客户的信赖、长期客户、销售渠道、专利授予合同协议等。(2)知识产权资产。(3)人力资产,指群体技能、创造力、解决问题的能力、领导能力、企业管理机制。(4)基础结构资产,指使企业得以运行的技术、工作方式和程序。

市场资产 见"知识资产"。

人力资产 见"知识资产"。

基础结构资产 见"知识资产"。

知识产权资产 知识产权的总汇。包括专利、商标、版权作品、工业品外观设计、地理标志、商业秘密和其他形式。是企业提升产品价值,从而提高利润的关键。是更广泛经济意义上的人力资本的组成部分,其中受法律保护的无形资产,诸如专利、版权作品和商标发挥着关键作用。

知识投资报酬率 对知识投资的报酬进行度量的指标。投资报酬率是反映利润与创造利润所需投资额之间的关系,基本公式为:投资报酬率 = 净利/投资额。知识投资报酬率表明企业对知识的投资,最后能为企业带来多少净利润。它与一般的投资报酬率不同,往往有递延效果,不是只有一种计算方式、一个数值,而是至少有两种分类方式,如短期和长期的区分;依组织层级(公司、部门、专案小组、个人)的区分。

知识工作者 有两层含义:一层是指知识产业的从业者;另一层是指工作于传统产业中的知识型工作者。在知识经济中,知识工作者的工作性质已发生改变,他们的工作不再是那些人们已经知道怎么去做的、重复性的工作,而是需要挖掘机会和问题,以及有效地利用机会和解决问题的工作。知识工作者不但要具备有关的知识,还要能够将知识应用于工作任务中,并进一步在工作中进行知识创新;不但要掌握今天的知识,还要有能力去学习对未来有用的知识。

知识创新理论 有关知识创新对企业发展的作用的理论。代表性学者是日本野中郁次郎(1935—)。认为,只要把企业员工的个人知识变成企业潜在竞争能力,则以此为基础的知识创新是能够实现

的。知识是通过隐性知识和显性知识的相互作用而被创造出来的。他提出了一个关于“知识创造”的完整模型——SECI模型(Socialization,社会化;Externalization,外化;Combination,结合;Internalization,内化)。该模型描述了四种知识转换形式:从隐性知识到隐性知识,从隐性知识到显性知识,从显性知识到显性知识,以及从显性知识到隐性知识。所有这四种转换对知识的创新都是必要的。每一种知识转换的模式都是一个自我超越的过程,这中间包括了每一个个人的自我超越、团队的自我超越以及组织的自我超越。

国家知识创新体系 由政府、企业、高校和科研机构、教育培训和中介机构之间相互作用而形成的推动知识创新的网络系统。是国家创新体系的基础。知识创新是通过科学技术研究,包括基础研究和应用研究,获得新的基础科学和技术科学知识的知识创造过程。国家知识创新体系的执行主体是大学和研究院所,包括国家研究机构和企业研究所的一部分。

知识管理

知识型组织 为适应知识经济的发展而形成的以知识为基础的开放、互动的组织结构。基本特征:(1)知识成为知识型组织的核心资源;(2)知识管理成为组织管理的焦点;(3)智力资本成为组织创造价值的核心资产;(4)智力产品成为组织生产的最具有市场竞争力的产品。

知识密集型企业 知识员工占据较高的比重,对知识的需求更为迫切,知识对业绩有着更为关键影响的企业。基本特点:(1)企业内存在大量密集使用的知识。(2)企业内的专业人员拥有深奥的、高水平的、不能够被普通员工共享的知识,这样的员工是不能被替代的。

学习型组织 能熟练地创造、获取和传递知识,通过集体学习提升整体运作的智慧和持续创新能力的组织。最早由美国学者福瑞斯特(Jay Wright Forrester,1918—)运用其开创的系统动力学原理提出构想,其学生美国学者圣吉(Peter M. Senge,1947—)将这一构想发展为系统的学习型组织理论,并成为该理论的奠基人。其内涵是:组织管理者、员工通过持续的创新性学习,不断增加创造性的能量;培养全新的、前瞻性的视野,开阔的思维方式;形成共同学习、相互沟通和协同的团队意识以及全力实现共同目标的愿望;顺应环境的变化而变革和创新组织。特征:(1)充分体现“以人为本”的管理思想;(2)以自我超越、改善心智模式、树立共同愿景目标、团队精神、系统思考等5项“修炼”内容来提高员工素质,为组织的不断创新提供可靠的源泉;(3)具有快速反应、应变创新的战略管理特点。

单回路学习 亦称“一级学习”。与“双回路学习”相对。组织学习的方式之一。建立在刺激-反应机制上的单一方向的学习,可由此改进组织完成既定目标的能力,且不需要对组织的基本假设做重大改变。最早由美国哈佛大学学者阿吉里斯(Chris Argyris,1923—)提出。

双回路学习 亦称“二级学习”。与“单回路学习”相对。组织学习的方式之一。能够探测到失败或者错误并在改正时采用。在组织中,需要重新评估组织目标、组织文化的性质,包括改变组织的文化,以及组织学习如何去学习。最早由美国哈佛大学学者阿吉里斯(Chris Argyris,1923—)提出。

知识网络 知识参与者之间的社会网络。能够实现个人、组织与组织外部的知识创造与传递,人们透过知识网络进行信息合作与交流。目标是把技术与人连接起来,实现智力资本、结构资本和顾客资本的有效结合。可分为内部知识网络和外部知识网络,前者强调组织内部员工间

与组织间的知识交流，后者强调组织外部的知识来源，包括社区、国家社会关系，以及竞争者。

内部知识网络 见“知识网络”。

外部知识网络 见“知识网络”。

知识联盟 指企业在实现创新战略目标的过程中，为共享知识资源、促进知识流动和创造新知识，与其他企业、大学和科研院所之间通过各种契约或股权而结成的优势互补、风险共担的网络组织。战略联盟的一种。是从知识角度来分析联盟的动机与内容，是一种全新的知识集约关系。

虚拟组织 两个以上具有不同资源与优势的组织，为了共同开拓市场，对付其他的竞争者而组织的，建立在信息网络基础之上的，共享技术信息、分担费用、联合开发、互利合作的组织联盟体。不具有法人资格，没有固定的组织层次和内部命令系统，是一种开放的组织结构，可以在拥有充分信息的条件下，从众多的组织中通过竞争招标或自由选择等方式精选出合作伙伴，迅速形成各专业领域中的独特优势，实现对外部资源的整合利用，从而以强大的结构成本优势和机动性，完成单个企业难以承担的市场功能，如产品开发、生产和销售。

知识工程师 有关知识管理工作的职位之一。主要从事把显性知识转化为指令、程序、系统和代码化的应用软件，通过编码，将基于知识的工作压缩成可复制的程序的工作。其对知识的编码程度越高，日后组织就越难做出改变。这一头衔通常见于一个需要以非常策略或程序化的方式管理知识的组织。

知识分析师 有关知识管理工作的职位之一。主要从事收集、组织和传播知识的工作。作为知识领导层可以被看作是“最佳实践的活动数据库”，或“如何在组织内共享的知识图书馆”。

知识干事 有关知识管理工作的职位之一。在知识工具使用、知识领导实践和方法等方面，为知识用户提供一定限度的支持。通常由个人担任，负责帮助其他人更好地理解新技术和开发管理知识的新技术和新实践的潜力。

知识工人 掌握和运用符号，利用知识或信息工作的人。与工业时期主要生产有形产品的产业工人截然不同。1959 年，管理学家德鲁克在《明天的里程碑》中提出此概念。特征：(1)较高的个人素质；(2)很强的自主性；(3)有很高价值的创造性劳动；(4)劳动过程难以监控；(5)劳动成果难以衡量；(6)强烈的自我价值实现愿望。知识工人大致包括：市场分析师、工程师、产品开发人员、资源计划者、研究员、法律顾问等。

知识团队 由来自不同知识领域的知识员工组成的，以一定的任务为导向，创造并维持信任、支持、尊重和合作的团队氛围，共同完成团队任务的群体。在知识经济时代，个人拥有的知识已远远不能满足完成复杂工作的需要，由来自不同知识领域的人组成团队进行工作便成为一种必然，知识团队由此应运而生。

知识管理平台 能够生成对企业有利的知识和决策的信息管理系统。其核心是知识。构建平台的目的是能够从数据库或数据仓库形成知识。

知识库 为知识管理系统提供的描述包括元数据(提供背景情况的数据)在内的任何数据前后关系和经验参考的信息集合体。形成开展知识管理的“知识空间”。主要内容有：(1)企业基本信息，包括公共关系信息、年度报告、出版物、企业总体介绍等；(2)企业组织结构信息，包括地址、代理商、分公司、服务中心等信息；(3)产品和服务信息，包括技术、特长、服务特点等；(4)基本流程信息；(5)关于专利、商标、版权、使用其他企业技术、方法、许可证的信息；(6)顾客信息。主要功能有：(1)将来自于组织内部和外部的知识

进行分类;(2)为组织的知识管理提供一些基本的、被共同接受的有关定义和共同使用的使用路径;(3)资料和文件管理,提供方便的检索手段,不仅能检索组织内部知识,而且能检索组织外部有关知识。

知识图 为组织的知识管理系统提供的有关知识的分类系统。便于组织成员阅读和使用,获取知识,并进行知识的共享和知识的创造。在现代信息技术的支持下,其形式有基本的分层显示三维动态等。作用是既有对组织的所有知识全面介绍,又能够集中展示某个领域。

知识产品 通过知识、智力结合资本、劳动等因素的投入而产生的满足消费者物质或精神需求的创造性成果。知识产品没有特定的表现形式,既可能体现在某一实物产品或服务之中,也可能以独立的价值形式体现,还有可能只体现在某一综合价值形式内。主要表现为:科学技术、发明创造以及文学艺术作品等。

知识管理模式 分为编码管理模式和人物化管理模式。编码管理模式强调投资信息技术,开发迅速收集、传播知识的管理系统,通过这些知识的重复利用获得利益;人物化管理模式强调投资人力资源,大量引进世界一流的专家学者,直接与公司或顾客进行交流,以便传播他们的知识。

知识管理成熟度模型 组织开发、实施知识管理项目的过程被明确地定义、管理、测量、控制的有效程度的模型。是基于知识管理的相关流程域构成的一种分级提升的系统模型,它把企业知识管理的成熟度等级、流程域、目标和管理实践有机地融合为一体,体现了知识管理系统的构成、运行流程以及能力之间在不同程度上的和谐性,为企业提高其整体知识管理效能提供了循序渐进的、和谐的发展平台。该模型中的知识管理成熟度分为:知识无序阶段、知识反应阶段、知识意识阶段、知识确认阶段以及知识共享阶段。

客户知识管理 通过构建系统获取客户知识,并运用客户知识以及信息基础建立更有价值的客户关系的企业活动。在客户关系管理和知识管理的基础上发展而来。它能够在获取、发展以及保持有利可图的客户组合的过程中,发挥有关信息和经验的杠杆作用。强调企业要充分重视客户知识的获取、利用和交流。企业要为客户提供其需要的知识,整合客户传递的知识,支配和利用有关客户的知识。通过构建开发、互动、互利的客户知识管理系统使客户成为企业的"知识伙伴",客户与企业之间知识共享,实现互惠互利知识交流的良性循环。

知识过程 知识管理的相关过程。包括:知识生产、知识分享、知识应用和知识创新过程。知识生产过程指对现有知识进行收集、分类和存储的过程。知识分享过程,指通过知识交流而扩展企业整体知识储备的过程。知识应用过程,指利用知识生产过程而得到的显性知识去解决问题的过程。知识创新过程,指产生各类新知识(如新的产品知识、新的业务过程知识等)的过程。

知识发现 从各种信息中,根据不同的需求获得知识。知识发现的目的是向使用者屏蔽原始数据的繁琐细节,从原始数据中提炼出有效的、新颖的、潜在有用的知识,直接向使用者报告。

知识获取 企业获取知识和技术的途径。既可以通过投资于人力、设备、设施、方法或通过技术开发项目等方式从企业内部获得,也可以通过资助大学研究、合资、许可证贸易或完全购买等方式从外部获得。即企业除了通过内部开发创造新知识以外,还可以通过从外部获取知识。从外部获取知识的具体方式有购买和租赁。

知识转移 知识从一个载体到另一个载体的过程。知识转移可以通过口头传授,通过非正式的方式,也可以通过组织

建立正式的机制来进行。包括两个过程：传输(将知识发送或展示给潜在的接受者)和吸收(个人或团体对知识的吸收和利用)。

知识共享 指员工个人的知识财富(包括显性知识和隐性知识)通过各种交流方式(如电话、口头交谈和网络等)为组织中其他成员所共同享有，从而转变为组织的知识财富。包括两个层面：员工之间知识交流所涉及的隐性知识和显性知识之间的转化；知识在个人、团队和企业三者间的流动。

知识创新 知识的产生、创造和应用的整个过程。通过追求新发现，探索新规律，积累新知识，达到创造知识附加值、谋取企业竞争优势的目的。包括：新产品的研究开发、新工艺的创造应用、管理模式的变革、组织机制的挑战等。知识创新不仅能导致产品性能改进、流程改造、变革管理，而且能实现创新者竞争地位的根本性改变和谋求长远竞争优势。

知识管理步骤 知识管理实施的步骤。分为10个步骤：(1)分析组织当前的基础架构；(2)分析组织的知识缺陷，并将知识管理策略及系统与组织绩效及目标相连接；(3)规划知识管理基础架构；(4)审计现有的知识资产与系统；(5)安排知识管理团队；(6)绘制知识管理系统蓝图；(7)发展知识管理系统；(8)展开行动，运用以结果为导向的方法；(9)改变管理、文化与奖励制度；(10)绩效评鉴、投资报酬评估以及改进知识管理。

知识审计 对一个组织当前的知识管理有效性、知识环境以及隐性知识和显性知识资源的利用情况的评估。是对目标组织的正规和非正规的实践、实践的影响力，以及最佳和最差实践做出全面、深入和客观的审核。审计结果将提示，为了实现知识管理的最大回报，组织应当采取什么行动。

知识管理项目 知识管理分立的门类。知识管理项目需要有确定的目标，并受制于预算、最后期限、政策和组织领导能力等因素。它不只是一个技术项目，更是一种企业的变革过程。在实际应用中，不同的知识管理项目通常会管理不同的知识。可分为4类：(1)内部知识的交流和共享。(2)企业的外部知识管理，主要包括：供应商、用户和竞争对手等利益相关者的动向报告；专家、顾客意见的采集；员工情报报告系统；行业领先者的最佳实践调查等。(3)个人与企业的知识生产。(4)管理企业的知识资产，包括内部资产、外部资产和人力资产。

组织学习 组织及其成员改变心智模式，创造、获得和转移知识的过程。目的在于通过对组织成员分立的知识进行整合，进而增进组织的绩效。学习指改变那些指导与调节企业活动沟通以及利用新信息的惯例和程序。组织学习并非个体学习的集合，个体学习只是组织学习的必要条件而非充分条件。一个组织只能通过其各个成员来进行学习，但它并不依赖于任何特定成员。组织学习与个体学习的关系是：个体学习是组织学习重要的前提和基础，但组织学习并非个体学习的简单集合，组织学习是具有共同思维模式的个体行为的结果。

组织记忆 指组织储存的能对现在的决策产生影响的信息。组织的各种活动涉及大量的信息，这些信息借助于组织成员的个人记忆和共同的解释，作为决策执行的结果被储存起来，成为组织决策的重要依据，当组织需要做出新的决策时，有关信息将被重新提取，从而对组织决策产生影响。记忆的工具，记忆中包含的信息，信息的获取以及重新提取的过程，产生的结果等各项要素的综合构成了组织的记忆。

个体学习 个体获取知识及技能的过程。知识及技能包括两方面的含义：(1)技术和操作性的技能，指实施某种行为的

能力;(2)理解能力,指为各种经历在概念上的理解进行描述的能力。个体学习有两个层次:应用层次和概念层次。应用层次上的学习主要涉及操作步骤以完成特定任务,受到人的思维常规的影响;概念层次上的学习会影响人的基本概念和基本观念的性质与存在性,这是较高层次的学习,主要受较高层次的思维框架的影响。

组织学习机制 保障"组织学习"活动的一整套运作机制。它与组织的职能工作相互作用,反映了组织体制的特征;是学习型组织的核心组成部分;不仅包括个体学习、团队学习与整个组织学习三个层次,而且包括适用于组织学习各个层次的理论、方法与技术。

商 务 谈 判

商务谈判 在国内及国际商务活动中，人们为了协调彼此之间的商务关系，满足各自的利益需求，通过协商对话以争取达成某项商务交易的行为和过程。

合作型谈判 谈判中双方的目标不是相互排斥的，一方达成目标并不妨碍另一方也达成目标，一方的获益并不需要以另一方的损失为代价的谈判。其基本结构是允许谈判双方同时达成目标。尽管起先的冲突会使谈判者看起来有输有赢，但是经过商讨和共同探索，谈判者会找到双赢的选择。此种谈判有益于各方优势共享或资源互补，进而共同获取更大利益。

对立型谈判 亦称为“竞争型谈判”、“输赢型谈判”。在谈判中，一方的目标往往与对方的目标有直接冲突的谈判。双方可利用的资源是固定且有限的，但是双方都想最大限度地独占资源，于是双方都会使用一系列方法、手段来最大限度实现其目的。是否能达到目的取决于各自采用的战略、战术。

竞争型谈判 即“对立型谈判”。

输赢型谈判 即“对立型谈判”。

硬式谈判 谈判者把谈判看作是一场意志力的竞争与搏斗的谈判。在这样的谈判竞赛中，立场越强硬者，最后收获越多。此种谈判开始就会确立一个目标，在谈判中把注意力投入到如何维护自己立场与否定对方立场方面，对自己的立场顽固坚持，除非谈判难以为继，才会作出极小的松动和让步。此种谈判中的强硬者即使最终获利较大，但通常因其过于强硬而损害对方情感与利益而失去对方信任与长期合作的基础。

软式谈判 亦称“让步谈判”。谈判者努力在谈判中避免冲突，随时准备为达成协议而让步的谈判。在谈判中，把对方以朋友相待，其做法是提议、让步、信任对方，保持友善以及为了避免冲突对抗而屈服于对方。此种谈判中让步的一方即使成功获得协议，其自身利益却往往受到较大损害。

让步谈判 即“软式谈判”。

柔性谈判 亦称“柔道谈判法”。对付咄咄逼人的谈判对手的方法之一。常用战术为保持沉默，不作反应，以静止动，以持久战磨其棱角，挫其锐气，等其丧失信心、精疲力竭之后，我方再发起反攻，反弱为强。总的指导思想是避其锋芒，设法改变谈判力量的对比，以求尽量保护自己，争取己方利益。其策略表现为不轻易拒绝或认同对方立场，把批评变为建设性的提示征询，提问后保持沉默，寻求“第三者”到场等。

柔道谈判法 即“柔性谈判”。

客座谈判 到对方所在地进行有关事项的谈判。客座指对方所在的城市或办公地；在国际贸易或外交争端中，指到对方所在国或所在城市进行谈判。

主座谈判 在己方所在地进行的谈判。所在地包括本国或本地。

第三地谈判 在谈判当事各方所在地之外的某一地域进行谈判。这种情况出现多因为平衡地理优势或交易的保密，或者因有第三方介入谈判。从谈判角度讲，如此安排使得双方均无地缘优势可言，因此更有利于谈判的公平。

多边谈判 参与的利益主体的数量在

两个以上的谈判。如多国间的贸易谈判，多个公司之间的合资、贸易谈判等。这类谈判的各方之间的利益关系比较复杂，较难协调一致。此外，各方出于自身利益往往还会寻求与某些利益相对一致的参与方结成联盟，或争取打破与自身利益相左的联盟，因此大大增加了此类谈判的艰巨性和复杂性。

谈判的需要理论 认为需要和对需要的满足是构成谈判的动力的理论。如果不存在尚未满足的需要，人们就不会进行谈判。促成谈判的前提是，谈判双方要谋求得到某些利益；否则，一方就会对另一方的要求充耳不闻，双方也就不会有任何讨价还价的谈判发生。出于各自的需要驱动，双方才会一起坐到谈判桌上。无论个人、组织、团体、企业或国家，只要进行谈判，必定是建立在双方各有所需而又有望得以实现的基础之上的。

谈判结构理论 一种研究谈判过程的理论。该理论把谈判过程划分为六个阶段，即：探寻阶段，准备阶段，接触阶段，磋商阶段，小结或休会，终结阶段。

模拟谈判模式 在谈判正式开始前，按照既定的谈判计划先进行预演，并对在谈判中可能遇到的问题提出各种设想，并在此基础上总结经验和发现问题，以便在实战中取得更好的结果。

原则谈判法 亦称“哈佛谈判法”。要求谈判双方将对方作为自己并肩合作的同事对待，而非敌人的谈判方法。首先注意与对方的合作关系，既注意双方关系的维持，又注重利益的获取。着眼于双方的利益而非立场。要求在尊重对方基本需要的基础上，尽最大努力寻求双方利益的共同点。当利益发生冲突时，坚持根据公平客观的标准寻求对问题的解决，而非演化成一场双方一决雌雄的比赛。原则谈判法在谈判过程中主要遵循七项元素：(1)利益。谈判各方希望得到满足的需求以及注重的事项。(2)替代方案。如在谈判中未能达成协议则将采用的方案。(3)方案选项。在谈判过程中需要加以考虑并权衡的多种可能达成协议的方案。(4)合理性。在谈判过程中所采用的外部标准，诸如约定俗成、道德准则、市场价值、成功先例等。(5)关系。谈判各方之间的情感维系，即良好的关系将极大地有助于达成协议。(6)沟通。谈判各方相互之间传递信息、想法、理解和情感的过程。(7)承担义务。谈判各方就具体谈判事项所作出的承诺，可以是确定型的，如某方将采取何种步骤或行动；也可以是否定型的，如某方将不会采取某种行动。

哈佛谈判法 即“原则谈判法”。最早由美国哈佛大学谈判研究中心提出，故称。

谈判力 谈判中的一方能够使得另一方对谈判空间的看法发生有利改变的能力。“对谈判空间进行有利改变”是指，在既定的情形中，一位谈判者可以估算谈判的各种可能结果及怎样的概率分布。如果他又采用了新的谈判策略，各种谈判结果的可能性将发生改变，这样他必须改变谈判结果的概率分布。如果他偏好修改后的概率分布，就说明他已经有利地改变了谈判空间。但这种改变并不保证给他一个有利的最后结果，而只是令他认为出现有利结果的可能性增大了。

谈判协议最佳替代方案 英语缩写BATNA(Best Alternative to a Negotiated Agreement)。替代当前谈判方案的多种方案中最好的方案。例如，如果你与一家潜在客户谈判一项为期一个月的咨询业务，你的谈判协议最佳替代方案(BATNA)可能就是将这个月花在为其他客户提供咨询而获取收益最多的方案。

BATNA 即“谈判协议最佳替代方案”。

保留价值 亦称“保留价格”、“放弃点”。指若作为买家你愿支付的最高价格，若作为卖家则是你愿接受的最低

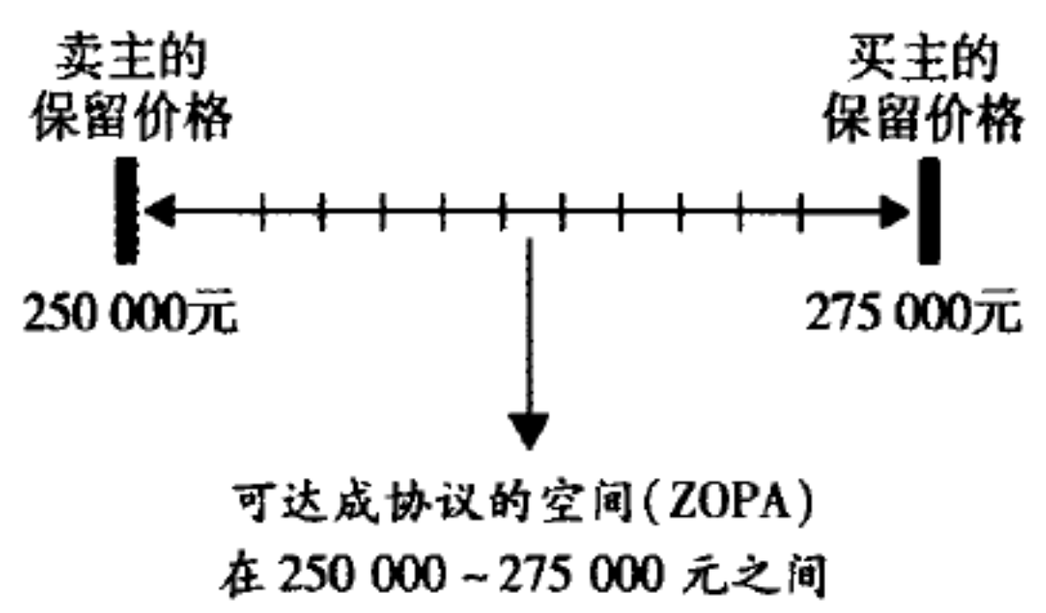
价格。

保留价格 即“保留价值”。

渴望价值 亦称“渴望价格”。指若作为买家你期望付出的最低价格，若作为卖家则是你期望能够获得的最高价格。保留价值与渴望价值的主要区别在于，前者更为现实，后者多趋乐观。

渴望价格 即“渴望价值”。

可达成协议的空间 英语缩写 ZOPA (Zone of Possible Agreement)。可以达成一桩交易的空间。谈判各方的保留价格决定着 ZOPA 的界限，该空间存在于谈判各方的保留价格限度相互重叠的区域内。例如，一位买主决定购买一座商业仓库的保留价格为 275 000 元（并且希望越便宜越好，即其渴望价值可以是小于 275 000 元的任何价格）。卖主决定的保留价格为 250 000 元（并且希望卖价越高越好，即其渴望价值可以是高于 250 000 元的任何价格）。因此，ZOPA 就在 250 000 元 ~ 275 000 元之间（见附图）。



如果调换以上数字，即买主决定的保留价格是 250 000 元，而卖主决定的保留价格是 275 000 元，那可能达成协议的空间为空集，即没有可能达成协议的空间，因为双方同意的价格范围没有相互重叠的区域。此时，不管谈判人员有多么高超的技巧，也不会达成什么协议，除非出于对其他价值因素的考虑，或者是一方或双方都改变了自己的保留价格。

ZOPA 即“可达成协议的空间”。

固有利益 如果在谈判中对于某一事项解决方案的评判与任何之后的谈判无关，那么在这一事项上的利益就是固有利益。

工具利益 如果在谈判中评判某个事项的条款是否有利是根据其对任何之后的谈判有何种程度的影响，那么在这一事项上的利益就是工具利益。

创造价值 指在谈判中能够提出一个协议，而该协议与没有达成协议的情况相比可以给予谈判各方更大利益。有效沟通和信息共享以及寻找联合受益的方式均有助于实现创造价值的目的。

索取价值 对谈判中创造出的价值的分配要求。即一方谈判者认为寻找联合受益的举动不切合实际，难以实现，故谈判的方式就是艰难强硬的讨价还价，谈判的目的就是获得超出自己期望的价值，要获胜就必须让对方失败。在谈判过程中，往往从很高的起点开始，然后尽量缓慢地让步，并夸大自己让步的价值而把对方让步的好处贬到最低。有时为了索取最大价值，还会刻意封锁信息，哪怕面对有利于解决争议的原则问题依然态度强硬，以期望获得对方的更大让步。

相机性协议 谈判双方在对不确定事项的可能性的预期产生差异时所达成的，并且可以为双方创造联合收益的协议。这种协议建立在双方各自对事项的认识和对现实的观察基础之上。这里的不确定事项有可能是待议事项结果的不确定，也可能是双方对待议事项所可能产生影响的判断存在差异，而此类差异又难以立即得到准确评判。

单一谈判文本 谈判中始终使用的同一份协议文本。在谈判中，首先制作一份协议文本，请谈判各方来提意见，但不要求他们对文本作出评估或予以接受。各方所提意见体现出他们各自的需要，第三方即可努力寻求创造性的办法来满足这些利益，并对该文本作出相应的修改，而后再将收集意见和建议的过程周而复始地循环进行。最终，当第三方认为对该文

本已经作了最大可能的完善，他就会要求各方做出“是或否”的决定。这种方式是国际谈判中常用的方法，已经被公认为调解的辅助手段，适用于多种类型的谈判。

讨价还价 “讨价”是指买方对卖方的价格解释予以评论后，提出重新报价的要求，也称“再询盘”；“还价”，亦称“还盘”，是指卖方听了买方对其价格评论后，无论是否会考虑对自己的报价进行调整，均要求对方给出他所希望成交的价格。如果买方以数字或者文字作出应答，也就成了“还盘”。还价以后还会有再次的“讨价”“还价”的过程。所以这是一个多次重复的概念。

谈判底线 谈判中每一方在没有达成协议情况下最佳替代方案所能提供的价值的限度，任何可以接受的协议的价值都不能低于这个价值。对于谈判的每一方来说，对任何一项协议的建议要进行基本的考察，评估它所提供的主观价值与在没有协议下自己的替代方案所能提供的价值相比哪个更高；在谈判的准备过程中，很关键的一项任务是分析评估己方在无协议情况下的各种选择，并且估算对方会怎么评价自己，做到知己知彼。

最后通牒 指随着谈判进程的推移，既定谈判期限的不断临近，一方向另一方提出的最后谈判要求。包括最后期限与最后条件两个方面的内容。其目的有二：一是迫使对手尽快与己方达成交易；二是由于对方作决策的时间较短，难以周全考虑各种因素，从而可能会有决策错误，接受己方的进攻性要价。

谈判心理战 谈判中运用心理学原理，通过宣传等方式，从精神上瓦解对手的斗志，或消除对手宣传所造成的影响的对抗活动。这一战术的运用是从对手和群体的心理活动出发，通过影响其情感或追求欲望，软化其对抗力量，从而实现己方谈判的目标。

拒绝谈判 谈判中对对手提出的要求、建议加以回绝的战术。拒绝对方的缘由可以是己方无法满足对手的要求与建议；但在更多情况下此举是出于战略战术上的需要。例如在价格谈判中，己方需要把握谈判的节奏，过快的让步会导致对手产生更高的价格预期。因此，在谈判过程中，尤其是在谈判初期，必须适时把握对手的要求并做出恰当回应。

白脸-黑脸战术 谈判中一位谈判者以白脸（态度温和）的形式出现，另一位同伴以黑脸（态度强硬）的形式出现，通过态度的变化来干扰对手的谈判意志，以求在谈判中取得优势的做法。其表现形式为又打又拉，软硬兼施，达到软化对手立场的目的。

虚晃一枪战术 谈判者对不太重要的议题表示十分重要，在以后的谈判中谈判者可以在这些议题上作出让步为由来交换对方在真正重要的议题作出重大让步的谈判战术。当谈判者认识到某一议题对于对方来说十分重要，而对自己却无足轻重时，这种战术就十分有用了。

吹毛求疵战术 谈判一方回避另一方优势所在，而寻找和挑剔对手的弱点，伺机打击对手士气，使其降低期望值，作出让步，最终达到己方目的的方式。

“解决后的解决”策略 谈判中使用的一种策略。当谈判各方充满敌意、互不信任时，对一个复杂的合同达成协议将难以实现。对此，美国学者雷法（Howard Raiffa）建议各方先达成一个简单的解决协议，不求创造更高的价值，然后聘请中间人来进一步进行“解决后的解决”。中间人会询问谈判各方并进行精心分析，在此基础上提出他认为比初始协议对每一方都更为有利的新的协议草案。任何一方都可以否决此方案，只要它带来的好处不如初始协议。这一策略的最大优势是有利于获得帕累托效益并由此创造更多价值，即使没有中间人在场，谈判各方也可自行运用该策略。由于初步协议已经

达成，谈判气氛有望变得更为轻松友好，各方会有更大意愿交流信息。于是创意工作就能一直延续下去，直到各方只会从中获益而不会损失为止；而早先达成的解决方案则将成为在新一轮谈判中的协议最佳替代方案。

畸高/畸低策略 谈判中使用的一种蒙骗策略。谈判一方通常开始时都会提出非常高或非常低的报价，然后再要求对方作出让步。理论上说极端报价会使对方重新评估其初始报价并使其更接近底价。对付畸高/畸低策略的措施有：(1)要求对方一开始就提出一个合理的报价，如果对方不这样做的话，就拒绝继续谈判；(2)表述己方对于相关条款市场价值的认识，并用事实和数据提示对方自己不会轻易上当；(3)威胁要退出谈判。

公 共 管 理

公共行政

行政管理 广义指运用国家权力对社会事务的管理活动。也可泛指企业、事业单位和社会组织的行政事务管理工作。行政管理的对象包括政治、经济与社会发展所面临的公共事务，具体涉及经济发展、政府改革、文化教育体育卫生事业、城乡建设、社会秩序与公共安全、人口与环境保护、网络舆情与公共信息等方面。基本职能是计划、组织、协调、控制。狭义即“公共行政”。

公共行政 国家的组织活动。广义指政府依据国家政权所赋予的权力，制定计划，配备人力、物力、财力，并建立组织系统，以实现政党和国家的目标或某些特定任务而展开的活动；狭义指国家行政机构依法管理国家事务和社会公共事务的活动。公共行政包括执政、行政、管理三大层次。执政是上层行政领导者的决策和领导；行政是中层行政人员的计划、指导、协调、考核、监督等；管理是下层行政人员运用各种科学方法和技术，经常性地处理具体事务。

行政组织 一般指为行使国家权力，管理公共事务，通过权责分配、层次划分、人员配置所构成的国家行政机关的完整体系。即政府机关。是国家行使统治权的表现形式，是社会组织中的一种类型。广义既包括政府行政组织，也包括企业、科研机关和学校等所有部门的行政组织。狭义指运用国家公共权力执行公务的机构。

行政目标 国家行政机关在规划的时间、空间内所要取得的结果。它是行政管理最基本的要素，决定行政组织的结构、规模、方向和性质。从不同角度可分为：总目标、长远目标、近期目标、政治目标、经济目标、社会目标等。具有一致性、社会性、层级性、明确性等特点。

行政领导 国家行政机关领导者依法运用行政权力，通过行政组织和公务人员，对国家行政事务进行决策、指挥、协调、控制、检查、监督等行政活动。要素包括：行政领导者，被领导者，作用对象与客观环境。是一个动态的过程，是领导者、被领导者、作用对象与客观环境相互作用和相互结合以实现群体目标的过程。

行政沟通 行政组织之间、行政组织与公务人员之间，以及公务人员之间，为实现共同的行政目标，用语言、文字、图片、动作等形式交换有关问题的内心感受、观念、意见、事实与信息，以期获得相互了解并产生一致行为的过程。有正式沟通和非正式沟通两种类型：(1)正式沟通，是建立在行政组织基础之上，通过正式的行政手段实现的，如行政机关发布法令、规章、命令、通告、公告等，以及行政领导与下属人员因公务所进行的正式接触与会谈。(2)非正式沟通，是建立在公务人员社会关系之上，通过公务人员的社会交往实现的，如公务人员之间的日常接触、社交，非正式渠道的信息传播等。

行政权力 国家管理公共事务的权力。是国家权力的重要组成部分。主要包括：执行权、外交权、立法参与权、军事权、审

计权、赦免权等。具有阶级性、强制性、普遍约束性、国家主权性、有限性等特点。

行政决策 以国家行政机关的名义做出的、体现国家的意志和利益的决定。是国家行政机关在管理国家事务和社会公共事务过程中针对客观存在的问题，提出主观的解决办法，使主观和客观相符，以实现行政管理的目标、任务。特点是：(1)决策主体的特殊性；(2)决策客体的广泛性；(3)决策目的的非营利性；(4)决策过程的合法性；(5)决策执行的强制性；(6)决策地域效力的普遍性；(7)决策效果的社会性。基本原则包括：(1)科学预测；(2)信息准全；(3)成本效益；(4)公平民主；(5)实现公共利益；(6)可行性；(7)满意；(8)法制。

财务行政 国家对财政活动的组织、实施和监督。目的在于贯彻国家方针、政策，执行各项经济法规，有效地组织财政收入，分配财政资金，保证国家预算的顺利执行。主要内容是：编制国家预算、组织财政收入、落实财政支出、开展检查监督。具体涉及到预算管理、会计管理、决算管理、审计管理。

公共财政 在市场经济条件下国家提供公共产品或服务的分配活动或分配关系。是满足社会公共需要的政府收支模式和财政运行机制。是与市场经济相适应的一种财政类型，是市场经济国家通行的财政体制和财政制度。具有公共性、非营利性、法制性等特征。其主要职能包括资源配置、收入分配和经济稳定发展。

人事行政 国家人事行政机关对国家工作人员的选择、管理和使用。具体是指国家人事管理机关对国家工作人员的职位分类、选拔、任用、调配、培训、考核、奖惩、工资及福利待遇等进行规范化、制度化的管理。广义指国家人事行政机关依法对国家机关、企事业单位或社会团体的人事工作所进行的综合性管理活动。包括对各类行政人员、专业技术人员以及机构编制工作进行管理。狭义指各级政府的人事部门通过一系列的法规、制度和措施对政府公务员所实施的管理活动。包括对公务员的录用、考核、培训、交流、回避、工资、福利、保险等进行管理。

行政发展 行政系统为适应环境的变化，采用科学方法，健全行政体系，改善行政活动方式和行政关系，提高行政效率，以便更好地执行政治权威意志的过程。行政发展与行政改革相联系，行政改革是行政发展的根本动力和路径依赖。

行政效率 行政管理活动在一定的时间、空间内所付出的代价与所取得的成果之间的比率。是行政效果与资源消耗之比。行政效果包括有形和无形的社会效果；资源消耗指人力、物力、财力、时间、空间等综合消耗。测量行政效率的方法主要有：(1)行政费用测量法；(2)行政功能测量法；(3)标准比较法；(4)因素评分法等。

行政区划 国家根据分级管理的需要，将全国领土分级划成若干区域，并建立相应的地方各级国家机关，实行分层管辖的区域结构。行政区划随着国家的产生而产生，是以在某一区域内为全面实现地方国家机关的各种职能而建立一级政权机关作为标志。

城市行政 城市政府所进行的管理活动。是国家行政管理体系重要组成部分。是城市的国家权力机关通过城市的行政机构以各种有效手段实现其职能与目标的过程。狭义的城市行政，即“市政管理”，主要指城市政府对城市的公共事业、公共设施和公共事务进行管理。广义上还包括国家政权对全国的城市体系进行统一的规划和布局，对它们的结构和规模进行合理的调整，更好地发挥城市体系在经济与社会生活中的主导作用，协调城乡关系，使国家城市化进程合理、稳步发展。

市政管理 见“城市行政”。

行政机构 即“国家行政机关”。

领导机构 亦称“首脑机构”、“中枢机构”。中央政府或地方政府统辖全局的指挥中枢和决策核心。主要职责是制定政府的总目标和长远规划,颁布大政方针和政策,并对所辖区域的行政工作进行统一指挥与协调。领导机构作为一个系统主要由决策机构、智囊机构、执行机构、监督机构、反馈机构组成。

决策机构 现代领导机构的中枢或统率。主要通过对行政环境的整体把握,针对辖区内的重大行政问题制定政策,并督导政策的实施。现代决策机构还包括决策咨询机构或智囊机构。

咨询机构 亦称“幕僚机构”、“智囊团”、“思想库”、“思想工厂”、“外脑”、“脑库”、“管理参谋部”等。是以知识、技术、智囊、经验为决策服务,并进行决策研究的机构。其基本职能是研究咨询、协调政策、参与决策和收集相关资料等。主要特点是:以跨学科的研究为决策提供综合性服务;着重于探讨未来,设计未来,安排未来;具有相对的独立性与研究自由,不以营利为主要目的;学科研究与任务研究相结合,研究、咨询和培训三位一体;具有合理的人才结构,研究人员广泛采用兼职等。主要形式有:决策科学研究机构、政策研究机构、情报研究机构、咨询服务公司等。

职能机构 亦称“执行机构”、“业务机构”。在政府领导机关或行政首长的直接领导下,分管某一方面行政管理事务的专业性执行机构。是根据行政管理的需要,经法定程序设置的行政职能部门。按政府职能划分,职能机构分管具有独立性的产业部门和社会事务,对上受政府首长的指挥监督,对下在所管辖的范围内,行使行政管理。

执行机构 即“职能机构”。

辅助机构 为了中枢机构和职能机构能顺利有效地进行管理活动,在机构内承担辅助性业务工作的机构,即协调行政首长处理日常事务的综合性办事机构。可分为综合性、专业性、政务性、事务性四种辅助机构。是行政组织的有机组成部分。

办公机构 亦称“综合辅助机关”。直接为机关、单位领导工作服务的机构。是机关、单位的综合管理部门,处于枢纽地位。具有承上启下、协调左右、联系内外的纽带作用和传递信息、研究政策、辅助领导决策的参谋助手作用。

信息机构 国家行政机关中对管理所需要的行政信息进行搜集、加工、传递、存贮、处理的机构。为行政活动服务,向行政领导提供确实和系统的行政信息,以保证行政的正常运转。是行政信息的发布者与接受者之间的媒介。

政府 行使国家赋予的职权,执行国家意志,代表国家处理政务的机关。广义指某一特定政治体系内实施一切公共权力的组织与机构。狭义指某一特定政治体系内,专门承担行政管理职能的机构,即行政机关。

中央政府 “地方政府”的对称。国家最高行政机关。代表统治阶级统一领导全国和地方的行政工作。有权根据国家宪法和其他法律的规定,采取行政措施,颁布决议和命令,制定国家内政外交的重大政策。

地方政府 “中央政府”的对称。按照地方各级行政区域设置的地方国家行政机关。是地方各级权力机关的执行机关。根据法律规定对所辖区域内的政治、经济、社会、文化事务进行统一管理。

派出机构 亦称“分支机构”、“驻地机构”。行政机关依法在一定区域内设立的分支机构或代表机构。有权代表国家行政机关执行某种特定任务或从事某种专门业务,但不是一级国家行政机关。

行政公署 简称“行署”。中国省、自治区人民政府根据管理的需要,在所属某些地区设立的派出机关。不是一级国家行政机关。设专员和副专员若干人,代表

省、自治区人民政府督促、检查、指导所辖县、市人民政府的工作，办理上级人民政府主管部门交办的各项事项。

街道办事处 中国市辖区和不设区的市人民政府的派出机关。为了加强城市的居民工作，密切人民政府与居民的联系而设立。主要职责是办理市、市辖区人民政府交办的有关居民的事务，指导居民委员会的工作，反映居民的意见和要求。设立主任一人，副主任若干人，下设各科，在主任领导下开展工作。

区公所 中国县、自治县根据行政管理需要而设立的管辖若干乡、镇的政府派出机关。主要执行县人民政府交办的事项，指导、监督与协助所辖乡人民政府工作。区公所设区长一人，副区长，秘书及助理员若干人，由县人民政府委派。

居民委员会 中国城市中的基层群众自治组织。不是国家机构，也不是基层政权，在市辖区或不设区的市的人民政府或它们的派出机关（街道办事处）的指导下，依靠说服教育的办法，动员居民自觉地遵守国家法律、政策和进行各项工作。由若干委员组成，其主任、副主任和委员由居民选举产生。居委会按照居民居住区设立，下设人民调解、治安保卫等工作委员会，办理本居住地区的公共事务和公益事业，调解民间纠纷，协助维护社会治安，并且向当地人民政府反映居民的意见、要求和提出建议。

村民委员会 中国农村按村民居住的地区而设立的基层群众自治组织。不是一级政权，是农村人民群众进行自我教育、自我管理、自我服务的一种组织形式。设主任、副主任和委员，由村民直接选举和罢免。村民委员会下设人民调解、治安保卫、公共卫生等工作委员会，负责办理本居住区的公共事务和公益事业，调解民间纠纷，协助维护社会治安，并向人民政府反映群众的意见、要求和提出建议等。

行政首长负责制 国家行政机关实行的一种领导制度。各级行政首长在宪法和法律规定的职权范围内，在严格遵守有关国家政策的前提下，独立地负责决定和处理一切工作问题。

委员会制 亦称“合议制”。在一个行政组织或单位的领导机关，其法定最高决策权力由两个以上负责人来行使，按少数服从多数的原则决定问题的领导体制。

合议制 即“委员会制”。

行政体制 亦称“政府体制”。国家行政机关的设置、职权的划分与运行等制度的总称。是国家政治体制不可分割的重要组成部分。主要类型包括：(1)行政权力体制，根据国家行政机关与其国家机关、政党组织、群众团体等之间的权力分配关系，主要有三权分立制、议行合一制、军政合一制、政教合一制、党政合一制等。(2)政府首脑体制，根据最高行政权力的代表者与政府首脑职位担任者的关系及人数情况，可分为一元制、二元制、多元制。(3)中央政府体制，根据国家最高行政机关的职权划分、活动方式和组织形式等制度，主要分为中央集权型、地方分权型、集权与分权结合型；合议制和首长制；政府首长负责制和集体领导负责制。(4)行政区划体制，国家将全国领土划分为若干层次的区域单位，并建立相应的各类行政机关。

行政改革 行政机关为适应环境变化，提高行政效率，对原有不适用的行政体制及管理方式进行的变革。实质上是对行政体制内部、外部之间的利益关系的调整。内容和主要趋势表现为权力关系的调整、机构与管理方式的变革。

行政裁量 亦称“行政自由裁量”。在不违背法律和公共利益的前提下，行政机关及其工作人员在规定范围内有权就某些事务按自己的意志做出自由决定。主要方式有“准立法”性的行政规章、“准司法”性的行政裁决及行政处分、某些行政性的命令。

行政干预 国家行政机关运用行政权力对所管辖的相对人的有关活动的干涉。是现代国家干预的主要部分。是行政机关行政管理活动的一种方式。主要要件包括:(1)行政机关对所干预事项具有法定的行政权力,并依此代表国家实施干预活动,干预具有权威性;(2)行政干预与被干预者存在上下级关系或管理与被管理关系;(3)行政机关实施行政干预要有法律依据或政策依据。一般分为强制性干预与非强制性干预。

行政国家 行政部门有权制定效力等同于代议机关制定的法律的行政命令,并能以此进行全面的指导或统治的国家。行政部门根据事实的必要,依具体情况来确定其正当性的国家,或行政权优于立法权和司法权的国家。在行政国家,行政命令及行政处罚具有高度的决定性。行政国家是对"立法至上"的政治原理的现实挑战。主要特征有:(1)国家行政管理活动范围日益扩大,行政管理内容日益复杂并大量增加;(2)公务人员队伍庞大且财政支出不断膨胀;(3)成立的各种行政委员会具有相当的准立法权和准司法权;(4)行政立法数量增加,行政裁量的范围扩大;(5)行政权力日益提高,有凌驾于立法权与司法权之上的趋势;(6)政府的服务功能日趋重要,并深入到社会各个领域,行政国家往往也是一种福利国家。

行政授权 上级行政机关或行政首长授予下级行政机关或公务人员管理有关事务的职权。被授权者在所授职权范围内,有处理有关事务的自主权,同时也承担相应的责任。被授权者须对授权者负责,有服从授权者指挥和监督并向授权者报告工作的义务。授权者与被授权者均应属于合法的行政机关。主要原则有:逐级授权原则、权责一致原则、授权适当原则、授权有限原则、授权监督原则。

行政信息 行政活动中各种消息、情报、数据、指令、密码、符号、文字、语言等讯息的总称。行政消息的载体包括行政活动中使用的文件、报表、簿册、档案等。行政组织通过对行政信息的收集、传递、加工、处理,反映和沟通行政组织各方面的情况,借以管理行政事务,实现行政职能。行政信息的收集是公务人员和信息专业人员有意识地把信息内容以文字、图表、数据、图像、符号等形式记载下来。行政信息的加工是按照一定程序和方法,对行政信息进行分类、分析、判断、编制,以便传递、存贮和利用。

行政立法 国家行政机关依照法定的权限和程序,从国家的整体利益出发,根据人民的利益需求和行政管理活动的需要进行的立法活动。主要体现在:(1)国家行政机关接受国家立法机关的委托,依照法定程序制定具有法律效力的规范性文件的活动;(2)国家行政机关依照法定程序制定有关行政管理规范性文件的活动。行政立法主体是宪法和法律规定建立的国家行政机关。主要内容包括:行政机关和公务人员的法律规范;行政机关管理国家事务和社会公共事务的法律规范;对行政机关及公务人员进行监督的法律规范。主要类型包括:委托立法,亦称授权立法;主动立法;补充立法。行政立法较之权力机关立法,是一种从属性立法,不得与宪法、法律和同级地方性法规相抵触。

职权立法 国家行政机关依据法律规定的行政立法权和立法程序而进行的立法活动。主要形式是行政机关根据行政管理活动的需要,在其职权范围内制定的行政法规和规章。根据中国宪法、组织法和立法法的规定,国务院,国务院各部委,省、自治区、直辖市人民政府和较大的市的人民政府,可以进行职权立法。

授权立法 行政立法主体代为制定规范性法律文件的行为。行政立法主体依据特定法律授权,或者依据有立法权的国家权力机关和上级行政机关的专门委托,

在授权和委托的权限范围内，依据法定的程序，代为制定规范性法律文件。授权立法的根据有两类，即宪法和组织法以外的单行法律、法规和最高国家权力机关专门授权的决议。根据单行法律、法规所进行的授权立法一般称为“普通授权立法”；根据最高国家权力机关专门授权的决议所进行的授权立法称为“特别授权立法”。

执行性立法 行政机关为了执行或实现特定法律、法规的规定而进行的立法。可以依职权也可以依授权进行，但不得任意增加或减少所要执行的法律、法规的内容。

创制性立法 行政机关为了填补法律和法规的空白，或者变通法律和法规的个别规定以履行行政职能而进行的立法。为了填补法律和法规的空白而进行的创制性立法，即在还没有相应的法律、法规规定的前提下，行政机关运用宪法和组织法所赋予的立法权所进行的立法，称为“自主性立法”。为了补充法律、法规的规定而进行的创制性立法，称为“补充性立法”。

中央行政立法 中央行政机关依法制定和发布行政法规和规章的活动。我国国务院和国务院各部委所进行的行政立法，以及国务院某些直属机构所进行的授权立法，都是中央行政立法。中央行政立法所制定的行政法规和规章在全国范围内具有法律效力。

地方行政立法 地方行政主体依法制定和发布规章的活动。我国省、自治区、直辖市人民政府，省、自治区人民政府所在地的市人民政府，经国务院批准的较大市人民政府，以及全国人大常委会授权的经济特区市人民政府所进行的行政立法，都是地方性行政立法。地方行政立法所制定的行政规章，只能在本行政区域内发生法律效力。

法规性行政立法 我国国务院依法制定和发布行政法规的活动。主要内容包括全国性的政治、经济、教育、科技、文化和外事等各方面。主要目的是为了执行法律，实现国务院对全国各项行政工作的领导。主要方式有两种：一是由国务院直接组织起草、制定和发布；一是由国务院主管部门组织起草、制定，再由制定部门发布。

规章性行政立法 我国国务院主管部门和地方政府依法制定和发布行政规章的活动。规章性立法所制定的行政规章，可以用规定、办法、实施细则和规则等为名称，但不能用条例为名称。法定的国务院职能部门所制定的规章，称为“部门规章”或“部委规章”；法定的地方人民政府所制定的规章，称为“地方人民政府规章”，也可以简称为“地方规章”。

行政立法效力 行政法规、规章的法律效力。行政法规、规章本身不是法律，但一经制定、发布，就具有与法律相同的效力。行政立法效力一是指行政法规、规章的拘束力和强制执行力，即必须遵守，若有违反就应追究相应的法律责任；二是指行政法规的适用力，即适用范围。行政立法的有效成立必须符合法定的前提条件，否则有权机关将予以撤销或改变。

行政立法体制 国家行政立法主体的设置及其权限划分。是一个国家的立法体制的组成部分。中国现行的行政立法体制是一个多层次、分等级的严密统一体系。中国行政立法系统包括：国务院立法，国务院各部、委立法及地方行政机关立法。

行政立法权限 行政机关所拥有的立法权力和资格。行政立法权限划分包括国家权力机关（立法机关）与国家行政机关之间的立法权限划分，以及享有行政立法权的国家行政机关之间的权限划分，主要是指国务院与国务院各部委之间、国务院和国家行政机关之间的立法权限划分。中国具有行政立法权的行政机关具体包括：国务院，国务院各部委，省、自治区、直

辖市人民政府，省、自治区人民政府所在地的市人民政府，全国人大常委会授权的经济特区市人民政府，以及法律和行政法规授权的国务院的某些直属机构。

行政立法监督 对行政立法活动具有法律效力的监督。对行政立法的监督，既有事前监督，也有事后监督。在西方国家对委任立法（行政立法）的事前监督主要是听证制度、备案审查制度；事后监督则主要是司法审查（即行政诉讼）。

行政法规 国家行政机关为领导和管理国家各项行政工作而依法制定的法规。在中国指国务院根据全国人民代表大会常务委员会以及法律的授权，制订并颁布的具有法律约束力的规范性文件。一般以条例、办法、实施细则、规定等形式公布。发布行政法规需要国务院总理签署国务院令。其效力次于法律，高于部门规章和地方法规。

行政规章 在中国指国务院各部、委和省、自治区、直辖市以及省、自治区人民政府所在地的市和国务院批准的较大的市的人民政府为了管理国家行政事务所制定的法律规范性文件。其效力低于法律、行政法规。

地方性法规 有立法权的地方国家机关依法制定与发布的规范性文件。在中国根据宪法和立法法等有关法律的规定，省、自治区、直辖市、国务院批准的较大的市以及省政府所在地的市的人民代表大会及其常委会，根据本行政区域的具体情况和实际需要，在不同宪法、法律、行政法规相抵触的前提下有权制定地方性法规。

行政规范性文件 国家行政机关为执行法律、法规和规章，对社会实施管理，依据法定权限和法定程序发布的规范。对所管辖的整个行政区域的公民、法人和其他组织行为具有普遍约束力。行政规范性文件是一种特殊政令，不是行政立法。

行政程序 行政行为依法实现的方式、步骤与过程。方式指行政行为的空间表现形式；步骤指行政行为的时间顺序；过程指行政行为的持续状态。英国最早规定了行政程序适用“自然公正”法则，即行政行为必须按照公正、公平的原则展开。美国1787年宪法用成文法的形式发展了自然公正法则，即“正当程序条款”；它要求行政行为必须要有正当的程序才具有法律效力和权威性。行政程序的确定一般要遵循公正、公开、听证、效率等原则。行政程序保障行政权的正当行使。

行政执法 行政机关实施法律的行为。是行政机关为保证宪法、法律、行政法规、地方性法规、民族自治地方的自治条例和单行条例、行政规章等法律规范性文件得以实施，针对行政管理对象采取的具体行政行为。非行政机关的其他组织根据法律、法规的授权或行政机关的委托行使一定的行政管理权的活动也是行政执法。主要形式有：行政处理决定、行政监督检查、行政强制执行。行政执法是行政机关最主要的行为，也是行政机关重要的职能之一。狭义指公安、工商、审计、海关、税务、物价等少数行政部门的工作。行政执法是行政立法的延续，又是行政司法的前提。

行政制裁 国家行政机关或企业事业单位依照行政法规或内部规章对违法乱纪，但尚未构成犯罪的法人或公民的处罚或处分。依据制裁者与被制裁者的隶属关系，分为行政处罚和行政处分。凡由特定的国家行政机关（如海关、公安、税务等）对个人或法人采取的制裁措施称为“行政处罚”；由国家机关、企业事业单位根据法律赋予的权限给予其所属人员的制裁称为“行政处分”，亦称“纪律处分”。构成行政制裁的条件是：(1)违反行政法规或内部规章制度确定的义务或纪律；(2)行为人（包括组织和个人）主观上必须有过错，即有故意或过失；(3)违法失职行为已超过了批评教育的限度，但尚未构成犯罪。

行政仲裁 亦称“行政公断”。行政机关以第三者身份依法对当事人之间的争议,按照法定仲裁程序予以解决的制度。是具有准司法性质的行政活动。行政机关所设的特定仲裁机关,依法对民事争议当事人双方提交仲裁的争议进行裁决,其裁决具有法律效力,争议双方受到裁决约束。行政仲裁机构只能是行政机关设立的解决民事争议的专门机构。

行政责任 行政法律规范要求国家行政机关及其公务人员在行政活动中履行和承担的义务。目的是限制行政机关及其公务人员滥用行政权力,提高政府工作效率,减少失误。可分为惩罚性行政责任,包括通报批评、行政处分等;强制性行政责任,包括强制划拨、执行罚等;补救性行政责任,包括认错道歉、恢复名誉、消除影响、撤销违法、纠正不当、返还权益、行政赔偿等。

行政调解 国家行政机关为解决行政争议和纠纷,依据自己的职权范围,对争议双方进行的调解活动。行政调解争议的双方可以是法人之间、法人与公民之间,也可以是行政机关相互之间以及行政机关和法人、团体、公民之间。行政调解后,应由当事人或组织和调解人员在调解协议上签名盖章,对重要的调解案件,可根据协议由仲裁机构制作调解书,发给当事人或组织。调解协议书与仲裁决定书有同等效力。调解无效,可进行仲裁或直接向人民法院起诉。

行政复议 法定的国家行政机关根据行政相对人(包括公民、法人或者其他组织)的申请,按照法定程序依法对引起争议的具体行政行为进行复查并作出裁决的活动。1999 年 10 月 1 日起施行的《中华人民共和国行政复议法》具体规范了我国的行政复议制度。

行政诉讼 公民、法人或者其他组织认为行政机关的具体行政行为侵犯其合法权益,依法向人民法院提起诉讼,由人民法院进行审理并作出裁判的司法制度。是监督行政行为的重要形式。1990 年 10 月 1 日起施行的《中华人民共和国行政诉讼法》具体规定了我国的行政诉讼制度。

行政司法 国家行政机关以司法手段对行政争议的裁决。具体指国家行政机关根据法律规定对行政争议和某些民事纠纷所作的司法性裁决。行政机关裁决民事纠纷,以法律法规有明确的规定为限。中国行政司法裁决的对象主要是行政机关在管理国家事务中与公民、社会组织之间发生的行政法律关系。行政争议由不服从行政决定的管理相对人向作出决定的原机关或其上级机关申请复议。中国行政机关在处理这类民事纠纷时主要有两类制度:行政裁决制度,处理与合同有关的民事纠纷的行政仲裁制度。

行政违法 国家行政机关和公务人员及其他国家机关、社会组织或公民违反行政法律规范,侵害受法律保护的行政关系,但尚未构成犯罪的行为。主体分为两类:一类是行政机关及其公务人员,另一类是管理相对人,包括其他国家机关、社会组织和公民。行政违法必须具备三个要件:(1)行政主体承担必须履行的义务,这是行政违法的前提;(2)行政主体不履行法定义务,包括作为与不作为,因而侵害了受法律保护的行政关系,对社会造成一定危害;(3)这种行为是出于义务人的过错,包括违法主体的故意或过失。

行政诱导 亦称“行政指导”。国家行政机关用非强制手段引导相对人以实现预定的行政目标。行政诱导没有强制力和约束性,行政机关不对相对人进行直接干预,而是通过提出指导性的意见,或以劝告、说服、宣传、示范、教导、协商等形式,引导相对人采取或不采取某种行为,以达到一定的行政目的。

行政处分 亦称“纪律处分”。国家行政机关、企事业单位,根据宪法、法律和行政法规,给予有轻微违法失职行为或违反

内务纪律尚未构成犯罪的国家工作人员的处分。行政制裁的一种形式。是行政机关单方面的意思表示,必须由拥有处分权的主管部门或领导人作出。类型包括:警告、记过、记大过、降级、撤职、开除。

行政处罚 依法享有行政处罚权的行政机关或法律法规授权的组织,对违反法律、法律规定的义务尚未构成犯罪的行政管理相对人依法给予制裁的行政行为。行政制裁的一种形式。是特定行政主体作出的一种行政制裁行为,具有惩罚性;行政处罚以相对人违法为前提,由有行政处罚权的机关在法定职权范围内依法定程序实施。种类包括:警告,罚款,没收违法所得,没收非法财物,责令停产停业,暂扣或者吊销许可证,暂扣或者吊销执照,行政拘留,法律、行政法规规定的其他行政处罚。1996 年 10 月 1 日起实施的《中华人民共和国行政处罚法》,对行政处罚行为做出了具体规定。

行政救济 公民或社会组织因其合法权益受到国家行政机关的违法或不当侵害时,依法向有关国家机关提出申诉或提起诉讼,要求纠正违法侵害行为或给予补救的制度。主要方式是撤销违法的行政决定、变更不当的行政决定,对已造成损害的公民或社会组织给予赔偿或恢复原状。主持行政救济的国家机关包括:法院、行政机关和立法机关。主要通过行政诉讼和行政复议的方式获得,此外还有声明异议、请愿等请求救济的手段。

行政监督 对政府行政管理活动进行的监察和督导。是行政管理过程中的重要环节。对国家行政机关及其公务人员的行政行为是否遵从法律、法规、规章进行检查,对行政管理过程及其结果进行监督,以防止和纠正管理中的偏差和失误,约束行政机关及其公务人员的行政行为,保证行政管理活动的顺利、有效进行。广义不仅包括上级行政机关对下级行政机关的行政活动的监督,同时也包括来自行政机构内部的监督以及整个政治体系包括立法机关、司法机关和利益集团、公共舆论的监督;狭义指上级行政机关对下级行政机关的行政活动所进行的督促和检查。

行政督察 对各级行政机关及其公务人员执行国家行政法规、行政规章、行政纪律的情况的督察。行政监督的一种职能。具有规范性和时效性的特征。规范性是指行政督察必须严格遵守国家制定的有关行政法规、行政规章和行政纪律;任何机关和个人,特别是上级机关和领导不得超越、偏离以上行政督察的合法性依据。时效性是指行政督察必须经常性地进行。通常分为长期、短期以及专项督察。

行政纠错 在行政机关及其公务人员在行政执行过程中出现违反有关国家行政法规、行政规章、行政纪律的情况下,特定行政监督部门所进行的行政活动。是行政监督的一种功能。是发现问题之后的一种补救行为。

行政防护 防止行政机关及其公务人员在行政活动中发生或重复发生行政违法、违规、违纪等行为的活动。是行政监督的一种功能。运用行政法规、行政规章和行政纪律来约束、规范和监督行政机关及其工作人员的行政行为,通过制止和处分违反行政法规、行政规章和行政纪律的行为来实现。

行政监督系统 由一套完整的监督法规和监督机构所形成的执行行政监督职能的系统。多数国家的行政监督系统大体分为一般行政监督系统和专门行政监督系统。在单一制国家中,中央政府设有主管地方政府事务的机构,如日本的自治省,主要负责指导和监督地方政府实施法制,完成中央政府下达的任务,监督地方预算计划的制定并检查其执行情况。在联邦制国家,如美国,尽管各州政府享有很大的自治权利,建立了一套地方监督体

制,但是州的各项立法都不得与联邦宪法相抵触;否则,联邦政府有权通过各种方式予以纠正。另外,基于司法制度的不同,资本主义国家行政监督系统也呈现出不同的特点。大陆法系的欧洲大陆国家,行政监督一般在政府内部设立行政法院,审查和裁定政府机关与公务人员的违法案件。而英美法系的国家在政府内部不设立行政法院,行政违法案件由独立于政府部门的司法机关裁决。英美以及西欧一些国家在政府机构内部除了设立财政监督或审计机构外,一般不再另设专门的监督机构,由部长负责行政监督。中国则在政府机构内部设立了专门的监察机关。

一般行政监督系统 各级行政机关与部门根据行政管理权限和行政隶属关系而形成的监督系统。通常由三个系统组成:一般权限机关,由各级行政机关及其所属部门组成;综合部门,指跨部门、综合性的行政机关,如财政部门、人事部门;行政主管部门,指各级政府包括从中央到地方都设有专门性的主管部门,负责对下级政府的对口部门实施监督。一般监督系统既要对内实施行政监督,又要负责对各级主管机关和职能机关的对外行政监督,这种监督表现为纵向监督和横向监督。

专门行政监督系统 由若干行政监督子系统构成的监督系统。其中最为重要的是行政监察、行政审计与预防腐败监督系统。西方国家的专门行政监督系统的主要模式有:由议会设立的行政监察机构,即行政监察机构由议会选出的人员组成,对行政机构及其所属部门的工作人员的行政行为实施监督;由政府设立的行政监察机构;属于行政机关系统,但独立于行政机关的监察机构;设于行政机关内各部门的监察机关。中国现行行政监察制度实行双重领导体制,即监察机关对本级政府和上一级监察机关负责并报告工作,监察业务上以上级监察机关领导为主;同时,实行合署办公体制,即党的纪检机关和行政监察机关合署办公。此外另有行政审计监督与预防腐败监督两个专门监督系统。

行政指派监督 对行政指派的监督。行政指派指根据行政人员的品行、个性、知识结构、工作能力和工作经验等各项条件来分配工作任务的活动,对行政指派的监督包括:行政领导是否按照自己的职权和任务制定具体的工作计划和工作分配计划;行政领导是否定期调查和分析行政机构的内部情况;行政领导是否定期考察行政人员的各项素质;行政领导在行政指派时是否考虑到工作的轻重缓急;行政领导在行政指派时是否给下级行政机关及其工作人员保留了适当的自主权;行政领导在行政指派时是否做到了行政人员的最佳组合。

行政指导监督 对行政指导的监督。行政指导指上级行政机关对下级行政机关及其工作人员进行的非强制性的、以影响下级行政机关及其工作人员行为为目的的活动,包括管理性行政指导、协调性行政指导和咨询性行政指导。对行政指导的监督包括:合法性监督,即行政指导作为行政机关的行政行为,必须在法定权限范围内活动,并且行政指导的内容必须合法;合理性监督,即行政指导必须具有一定的程序、合理的动机和目的;责任性监督,即如果下级行政机关及其工作人员按照上级行政机关的指导做出行动后导致损失,有权从行政指导机关取得相应的补偿。

行政评价监督 对行政评价的监督。行政评价指对行政机关及其工作人员所完成的工作进行考核、评估的活动,通过评价确定奖罚的对象。行政评价涉及的变量是:行政计划和行政目标是否一致;已完成的工作数量和质量是否合乎标准;工作的时间进程是否合乎行政计划安排;工作的效率是否合乎要求;工作人员的能力是否胜任各自承担的工作。对行政评

价的监督包括:行政评价是否具有客观标准;行政评价是否公开;行政评价是否公正;行政评价是否坚持实事求是的原则。

一般监督 国家行政机关对监督对象的监督。包括从中央到地方的各级行政机构,上级行政机关对下级行政机关及其工作人员、上级主管部门或职能部门对下级相应部门、同级行政机关之间等都属于一般监督。

专门监督 专门行政机关根据法律法规和纪律,在一定的权限范围内,对行政机关及其工作人员的行政行为实施的监督。专门监督与一般监督的区别是:从内容上看,专门监督侧重于违法乱纪的检查,而不是一般的工作或业务检查;从对象上看,专门监督主要是对违法乱纪人员进行调查处理,而不是像一般监督那样主要对行政机关进行调查处理。

行政监察 国家各级行政监察机关依法对国家行政机关及其工作人员和国家行政机关任命的其他人员执行国家法律、法规、政策和决定、命令的情况以及违法违纪行为进行的监督、检查、惩戒,具有法律效力的专门活动。

审计监督 国家各级审计机关进行的经济监督。根据会计记录等有关经济资料和国家的法律法规,由国家审计机关依法审核和稽查被审计单位的财政财务和收支活动、经济效益和财政法纪的遵守情况,作出客观公正的评价,并提出审计报告,以加强经济管理。其主体是国家的审计机关或政府授权认可的其他财会机构;审计的客体是经济中的财政、财务收支活动及被审单位的经济效益;审计的手段是依法进行审核、稽查。

预防腐败监督 国家各级预防腐败机关依法对国家行政机关及其工作人员和国家行政机关任命的其他人员执行国家法律、法规、政策和决定、命令的情况进行预先防护性监督。

行政监察制度 行政监察属行政监督的一种。国家行政组织内部设立的专门机关对国家行政机关及其行政人员违反行政法规和纪律的行为所实行的监督、纠举和惩戒等的综合性监督检查制度。中国的行政监察机构是国家监察部及其派出机构和地方行政监察机构,并实行双重领导体制。行政监察的主要任务是监察立法、执行检查,受理控告、检举和申诉,查处违法违纪案件以及宣传教育等。行政监察机关的主要权限有检查权、调查权、建议权和一定的行政处分权。

议会监察制度 行政监察机构设在议会内部,机构领导由议会选举产生的监察制度。以瑞典、英国最为典型。实行这种行政监察制度的国家,行政监察机关及其工作人员具有独立的地位、较高的权威。

政府监察制度 行政监察机关作为政府的一个部门,并对政府负责的监察制度。为世界上大多数国家所采用。特点是,监察机关设立在政府内部,因而比较容易掌握政府官员内部的情况,监督工作具有针对性,从而使监督行为更加有效。

监察院制度 行政监察机关独立于立法机关和行政机关的监督制度。由立法机关选举产生,对法律负责。特点是,监察机关的地位独立,权威较高,行政监察权限明确、有保障。

行政文化 文化在行政活动中表现出来的独特形式。是一个复合的整体,包含人们对行政体系及其行政活动的态度、情感、信仰和价值观以及人们所遵循的行政原则、行政传统和行政习惯等。内容包括行政意识、行政观念、行政理想、行政思想、行政道德、行政原则、行政传统、行政习惯等。

美国行政文化 美国行政文化的特点。美国是资本主义发展的典范,在数百年的发展历程中,造就了注重开放竞争的行政文化,主要特点是:(1)开放性的人才观,以能力为本位的用人原则;(2)组织和正式规章具有权威性的作用;(3)重视竞争;

(4)以人为中心的管理方式;(5)尊重专业知识;(6)承认选举或任命的管理者;(7)提倡开拓和创新精神。

英国行政文化 英国行政文化的特点。英国是较早出现行政组织的国家,其行政文化的历史较长,以讲究规范为主要特征。主要特点是:(1)将实证精神纳入行政活动;(2)对行政组织的高度忠诚;(3)决策活动过程中各方密切合作;(4)重视通才,轻视专业技能。

德国行政文化 德国行政文化的特点。德国行政文化属于欧洲大陆国家行政文化。主要特点是:(1)行政组织具有明确的目标,并为之而奋斗;(2)组织内部具有严格的规范、制度,一切行政活动按章办事;(3)行政人员忠于职守,忠于组织,具有高度的责任感和职业道德;(4)善于将行政管理与现代科学技术结合起来。

日本行政文化 日本行政文化的特点。日本在行政活动中十分注重继承本民族优秀的文化传统、价值观念和道德规范,同时也积极汲取别国行之有效的经验、思想。主要特点是:(1)强调民族精神为行政文化的基石;(2)以人为中心,推崇"仁义礼智信"信念;(3)忠于组织,依赖领导者,把个人的奋斗目标同集体、组织的目标结合起来;(4)具有较高的职业道德,热爱本职;(5)具有相当高的团队精神;(6)积极进取、努力工作的精神。

行政经费 国家权力机关和国家行政机关进行活动所开支的费用。国家行政机关每年根据实际需要制定年度预算,经国家权力机关批准后,由国家财政部门拨付,行政经费专款专用。行政经费按预算科目分类,可分为工资、福利、公务、业务和其他费用等"目";按费用性质分类,可分为劳动报酬性、生活津贴性、劳务补偿性、公用性等经费。

行政机关管理 对国家行政机关在行政过程中所涉及的设施、物资、环境及日常事务的管理。行政机关一般均设有机关事务管理的专门机构,如办公厅、办公室。是行政机关的主体部门。主要内容有:对办公环境的管理,后勤管理,财务管理,会议管理,文书、档案管理,工作制度与工作秩序管理,对机关成员的管理。

机关行政管理 对机关行政事务的管理。利用科学方法有计划、有效率、有技术地规划、管理、联系、协调和运用机关的组织、人员、设备、物材和经费,作适时、适地、适人、适事的处理,以提高行政效率,发展机关业务,完成机关使命。

机关事务管理 亦称"后勤管理"、"总务管理"。国家行政管理的重要组成部分。机关管理部门掌管机关专业和职能部门以外的其他事务管理。是机关自身的行政管理方面的各种事务工作。一般包括机关财务管理、生活管理、办公环境管理、接待管理、物资房产管理、总务勤杂管理等。基本任务是,通过对行政机关的人员、设备、物资所进行的综合处理和控制,以求实现最佳效果。具体范围包括机关的办公处所、领导和干部的生活用房、财物、车辆、宾馆招待所、食堂、托儿所、礼堂、会场以及机关的内外环境美化、清洁卫生等。

后勤管理 即"机关事务管理"。

总务管理 即"机关事务管理"。

行政文书 行政文件材料的总称。是国家行政机关处理公务所形成的具有特定格式的文字材料,是行政管理活动重要的工具。主要指行政公文,也包括其他的公务文书,如章程、条例、计划、总结、调查报告等。

档案管理 亦称"档案行政管理"。用科学方法收集、整理、鉴别、保管、统计、利用档案的活动。也指以国家各项建设事业的需要为目标,对全国以及地方的档案工作进行统筹规划、组织协调、统一制度、监督和指导的活动。

档案信息化 在国家档案建设管理部门的统一规划和组织下,在档案管理的活

动中全面应用现代信息技术，对档案信息资源进行数字化管理和提供利用。档案管理模式从以档案实体保管和利用为重点，转向档案信息的数字化存储和提供服务为重心，从而使档案工作进一步走向规范化、数字化、网络化、社会化。档案信息化建设必须遵循三条基本原则，即文档一体化、双轨制和确保网络安全。

会议管理 对会议的计划、组织、检查、总结的管理。会议是各级领导布置任务、贯彻政策、调查情况、统筹协调、推动工作的基本方式，是召集大家商讨问题的集会，是一种有组织有目的的活动。会议管理主要内容包括：(1)会议预案制定；(2)会议文件准备；(3)发出会议通知；(4)进行会前检查；(5)确定会间制度；(6)会议结束和会后整理。

市政职能 城市政府在城市公共管理过程中依法履行的各项职责和功能的总称。广义的市政职能包括国家在该行政区域内的政治、经济、文化和社会管理方面的事务，是城市政府的重要职责和功能，在市政管理过程中体现为对法律、法规和上级政府决定的执行。狭义的市政职能主要是指城市政府在城市环境、城市规划、城市建设、城市服务和城市管理等方面的职责和功能，同时也包括组织本辖区的政治、经济、文化和社会活动，管理地方公共事务，为城市居民提供优质高效的公共服务。

城市化 人类社会生活生产方式从农村转向城市的过程。广义指社会经济变化过程，既有人口和非农业活动向城市的转移、集中以及城市景观的地域推进，也包括城市的经济、社会、技术变革进入乡村，以及城市文化、生活方式、价值观念向乡村地域扩散的过程。狭义指城市居民占整个国家或地区人口总数中的比重增加的过程。

向心型城市化 城市化的一种类型。以城市为中心的人口流动方向进行考察，人口向城市中心聚集的状态，一般是城市发展初期的基本方式。

离心型城市化 城市化的一种类型。以城市为中心的人口流动方向进行考察，人口从城市中心向外扩散和经济活动从城市中心向外扩展的状态，一般是城市化发展中后期出现的方式，可称为城市化的中级阶段。根据其发展的不同阶段，又可分为郊区城市化和逆城市化。

逆城市化 人口从大城市和主要的大都市区，向小的都市区、小城镇甚至非城市区迁移的分散化过程。主要原因是城市居民对生活环境自然化倾向的追求、大城市工业向外寻找廉价的土地和劳动力，以及交通和信息技术的发达。

国际化城市 包括国际化因素并具有国际影响力的城市。一般按国际化程度的不同分为两个层次：第一个层次是“世界城市”或“全球城市”，指那些在政治、经济、文化上具有全球性影响的大城市，如纽约、伦敦、东京。此概念最初是由苏格兰城市规划师格迪斯(Patrick Geddes, 1854—1932)在1915年提出。英国地理学家、城市规划师霍尔(Peter Geoffrey Hall, 1932—)于1966年对此概念作了经典的解释，认为专指那些在世界经济、政治、文化事务中发生全球性作用和影响的国际第一流大都市。第二个层次是“国际性城市”，指那些具有某些国际性功能的地区性国际化城市，如巴黎、芝加哥、香港、悉尼、新加坡、汉城、莫斯科、法兰克福。

大都市区 以中心城市为核心以及与该核心城市具有密切的经济社会联系的邻接区域的组合地区。是城市化发展到一定阶段的产物。一般是人口众多且稠密的地区。美国是最早采用大都市区概念的国家。1910年美国人口普查局首次采用“大都市区”这一概念进行人口统计，规定大都市区包括一个10万以上人口的中心城市及其周围10英里(1英里=

1.609 34千米)以内的地区,或者虽超过10英里但与中心城市连绵不断、人口密度达到每平方英里150人以上的地区。1949年定义了具体的统计标准用于国情调查,称为标准大都市区(Standard Metropolitan Area,SMA)。1959年改称标准大都市统计区(Standard Metropolitan Statistical Area,SMSA),一直沿用到1980年。此后开始实行新标准,改称为大都市统计区(Metropolitan Statistical Area,MSA)。

城市规模 人口、经济、科学技术等在城市的聚集规模。广义包括城市的人口规模、用地规模、生产力规模、消费力规模等;狭义仅指城市人口规模。

直辖市 直接隶属于中央政府管辖的城市。是国家设置于城市地区的地方行政建制,其行政地位相当于省。中国设置的直辖市有北京、上海、天津、重庆。

副省级市 较大的、由计划单列城市发展而来的城市,行政地位低于省,但实际行政相对不受省政府控制的城市政府。中国副省级市有:沈阳、大连、长春、哈尔滨、济南、青岛、南京、宁波、杭州、厦门、武汉、广州、深圳、西安、成都15个市。

地级市 除了直辖市、副省级市之外的大中城市。一般为市区从事非农业生产的人口25万以上,其中市政府驻地具有非农业户口的从事非农业生产的人口20万以上;工业总产值20亿元以上;第三产业发达,产值超过第一产业,在国内生产总值中比例达35%以上;地方本级预算内财政收入2亿元以上,并已成为若干市县范围内的中心城市。

县级市 国家出于管理城市、发挥城市作用的特定需要而设置的地方行政建制。从县级市的人口与地域构成看,分为城乡分治型和城乡合治型两类。多为小城市。有些县级市归地级市直接领导,大部分归省政府的派出机构地区行署领导。其行政地位相当于县。也有的县级市在领导干部配备上达到副地级。

市政体制 城市政权的组织形式。是国家政体在城市的延伸。本质是处理城市中的统治阶级内部的关系,是规范城市内代议机构、行政机构和司法机构之间,城市的政党组织与国家机构之间以及城市的国家机构上下级之间关系的各种法律、规章和惯例的总称。核心是城市的权力在国家机构、政党组织之间的配置及其相互制约的关系。主要内容包括:城市的代议机构、行政机构、司法机构之间的关系;城市的国家机构与政党组织社会团体之间的关系;市级国家机构与所辖区县的国家机构之间的关系。常见的类型有:市议会制、议会市长制、市长议会制、市委员会制、市经理制、市人民代表大会制等。

市长议会制 西方国家市政体制的一种类型。主要特征是市的议决机构和行政分设,但市长在与市议会的关系上处于优势地位,故又称为"强市长制"。美国多数城市和法国的城市都实行这种体制,但又各具本国特色。

议会市长制 西方国家市政体制的一种类型。主要特征是市的议决机构和行政分设,但市议会在与市长的关系上处于优势地位,故又称为"弱市长制"。日本各城市和美国少数城市实行这种体制。

市议会制 西方国家市政体制的一种类型。主要特征是市议会兼行议决权和行政权,市议会就是市政府。在该体制中,市议会由市民直接选举的市议员组成,另还有少数知名人士担任的名誉参议员;市议员和名誉参议员在他们自己当中选出一位为市议会议长,即市长;市议会选举任免若干行政长官,聘任一些行政职员;市长只有一些礼仪性的职权,而没有领导市政府工作的实权;市议会的委员会既行使一般的市议会委员会的职权,又行使市政府工作部门的行政决策权。英国各城市和加拿大多数城市实行这种体制。

市经理制 西方国家市政体制的一种类型。主要特征是市议会聘任一位市经

理，把行政权授予市经理由他来对市政府和城市实行专业化的管理。在该体制中，市议会由市民选举的市议员组成；市议会公开招聘一位专业人士担任城市经理，城市经理对市议会负责，必须执行市议会通过的地方性法规和决议；市议会议长兼任市长，但市长只有一些礼仪性的职权，也无权干预城市经理的工作。美国一部分中等城市和多数小城市实行这种体制。

城市经理 见“市经理制”。

城市规划 城镇各项建设发展的综合性规划。主要包括拟定城镇发展的性质、人口规模和用地范围；研究工业、居住、道路、广场、交通运输、公用设施和文教、环境卫生、商业、服务设施以及园林绿化等的建设规模、标准和布局；进行城镇经济建设的规划设计，从城镇建设上保障经济建设的合理发展，创造有利于生产、方便生活的物质环境和社会环境，是城镇建设的依据。编制城市规划一般可分为城市总体规划和城市详细规划两个阶段。

城市公共设施 城市生产、生活以及各种社会活动所需要的公共设施的统称。包括城市基础设施和城市事业设施。前者包括能源设施、供排水设施、交通设施、邮电通信设施、环保设施、防灾设施等等；后者主要有公共的教育、文化、卫生和体育等部门。

城市基础设施 亦称“城市生产性基础设施”、“城市技术性基础设施”。为企业生产和居民生活提供基本条件、保障城市存在和发展的各种工程及其服务的总称。包括城市公用事业和市政工程设施两个部分。主要有：能源设施、供排水设施、交通设施、邮电通信设施、环保设施、防灾设施等。

城市灾害管理 城市对预防地震、火灾、水灾和放射性物质、有毒气体液体泄漏等灾害以及防空的管理。主要工作包括：(1)提高市民的防灾意识，加强对市民关于防灾知识的教育；(2)建立市民、企事业防灾组织并进行必要的防灾训练；(3)增强城市的综合防灾能力如抗震、抗燃、抗风、抗爆能力，避免繁华地带的过分集中；(4)做好救灾抢险工作，使灾害造成的损失降低到最低限度。

城市社区 城市中人们共同生活的一定区域。是一定城市区域组成的人类群体。与农村社区相比，其特点是人口经济活动集中，结构组织复杂，生活方式多样，家庭规模与职能缩小，人际交流按职业文化爱好及其他共同需要而形成一定的层或圈从而使现代城市行政管理日趋复杂。

城市竞争力 一个城市在竞争和发展过程中同其他城市相比较所具有的创造财富和价值收益的能力。城市价值收益的获得程度决定于城市创造价值的能力，决定于城市的竞争力。

城市文化 从典型意义上看，主要有三种理解：(1)宏观意义上的城市文化。从宏观的角度，城市文化是人类在社会历史实践过程中所创造的物质财富与精神财富在城市区域的总和。包括三种构成：一是城市社会成员所创造的文化；二是非城市区域的文化成果向城市区域的聚集；三是城市文化向其他社会区域的扩散。(2)中观意义上的城市文化。从中观的角度，城市文化是城市的社会意识形态以及与之相应的制度和组织机构的总和。包含两个层次的内容：一是城市的社会意识形态，二是与城市社会意识形态相应的制度和组织机构。(3)微观意义上的城市文化。从微观的角度，城市文化是城市的文学艺术、新闻出版、广播电视、图书博览，以及各种社会性、群众性娱乐活动的总和，即通常与教育、科学、体育、卫生等相并列的文化事业。内含文化行为、文化知识、文化设施和文化生活。

政治行政二分法 强调政治与行政相区别的行政理论。行政学的创始人威尔逊(Thomas Woodrow Wilson，1856—1924)针对19世纪后期美国混乱而腐败的政治

生活，提出行政是个讲求实务的领域，必须要从那种混乱纷争的政治脱离出来。指出行政处于政治的适当范围之外，行政问题不是政治问题，尽管政治为行政设定目标，但政治不应该操控行政职能。威尔逊强调了政治与行政之间的区别，认为行政不同于政治，又与政治密切相关，但并没有将政治与行政完全分离，更没有提出政治行政二分法。后来学者在一定程度上误读了威尔逊政治与行政相区别的观点，并将其阐发为所谓的政治行政二分法。特别是古德诺（Frank Johnson Goodnow，1859—1939）在其著作《政治与行政》中对政治行政二分法作了进一步的阐释和发挥，认为政治是民意的表现，亦是政策的决定，行政是民意的执行，亦是政策的执行。

企业家政府理论 主张用企业管理方式来改革政府管理方式的行政理论。奥斯本（David Osborne）和盖布勒（Ted Gaebler）等人在《改革政府》中提出，是后管理主义的一种形式。试图把企业管理的模式移植到政府中来，通过改变官僚政府内部的管理机制和内部驱动力，来达到重塑政府形象的目的，亦即用企业家的精神来改革或重新塑造政府。企业家政府的基本特征有：(1)应当掌好舵而不是划桨，向社会提供服务（即划桨）应当由企业组织来完成，政府应该集中精力做好决策工作（即掌好舵）。(2)注重妥善授权，而非事必躬亲；(3)注重引入竞争机制，改善行政管理。(4)注重目标使命而非繁文缛节，要以任务驱使政府；(5)注重产出而非投入。要按效果做预算。(6)树立“顾客”意识，使政府自觉地为顾客即服务对象服务；(7)注重收益而不是浪费。要学会以花钱来省钱，为回报而投资；(8)注重事前的预防，而不是事后的补救；(9)注重参与协作的分权模式而非层级制的集权模式。(10)注重市场机制调节，非靠行政指令控制。

行政生态学 用生态学的观点和方法来研究行政管理的系统理论。从生态学的观点来看，行政系统和环境系统（包括社会环境和自然环境）在特定的时间和空间上的组合，便构成行政生态系统。该理论认为行政学研究必须以塑造某个国家的行政生态系统为出发点，全面准确地把握这个国家的行政。首先将生态学观念用于行政学研究领域的人是美国的高斯（John Merriman Gaus，1894—1969），其著作《行政生态学》是这一领域的代表作。里格斯（Fred Warren Riggs，1917—2008）也认为，必须跳出行政的范围，将行政与有关社会背景联系起来加以考察，即从公共行政的社会环境、文化背景、意识形态等方面进行研究。

融合行政模式 农业社会的行政模式。里格斯认为，传统的农业社会的社会结构是混沌未分的，没有明确的、细致的社会分工与之相适应，行政行为与诸如立法、司法、军事、经济等其他的社会行为是混杂在一起的，更谈不上有专业化和行政机构。主要特征是：(1)经济基础是农业生产力；(2)土地的分配和管理是政府的重要事务；(3)官僚的职责重于行政政策；(4)行政风范带有浓重的家族和亲族主义色彩；(5)流行世亲世禄的行政制度；(6)政治与行政不分，权力来源于君主，行政官吏在政治和经济上自成特殊的阶级；(7)政府与民众较少沟通，而且同一阶级成员的交往也受到空间上的限制；(8)行政活动以地域或土地为基础，行政的主要问题是维持行政的一致和统一。

衍射行政模式 工业社会的行政模式。里格斯认为，整个社会有着明确的、细致的分工，所以政府职能也是十分明确的，有着分工极细的行政机构，执行着各不相同的行政职能，各个行政部门各司其职，互不混杂，讲求的是行政效率与科学性。主要特征是：(1)经济基础是美国式的自由经济或是前苏联式的管制经济；(2)民

众有影响政府决策的渠道,政府与民众的关系密切;(3)行政风范体现平等主义、成就导向和对事不对人的原则;(4)高度的社会流动,发达的沟通渠道;(5)由于社会的高度专业化,因而行政的主要问题是谋求专业化基础上的协调和统一。

棱柱行政模式 过渡社会的行政模式。既具有农业社会行政模式的一些特征,又具有工业社会行政模式的一些特征,明显具有新旧并存、稻稗混杂的特点。行政学者里格斯认为,尽管行政行为已经逐渐与其他社会行为分化出来,但是却尚未完全正常运作,其功能还很有限;尽管许多行政制度业已建立,但是它们在实际的行政过程中因仍然受着各种传统势力的影响而不能起到约束和规范作用。这种情形如同白光在三棱镜中已经开始折射,但是折射尚未完成的过渡状态,此时,光在棱镜中的折射过程既具有融合的白光的特性,又含有衍射光的因素。

新公共管理 20世纪70年代末80年代初以来西方政府改革运动的理论总结。被许多学者和政府官员视为政府治理的新模式。主张通过民营化、市场检验、公共服务的合同承包,以缩小政府职能范围,建立顾客导向的企业家政府;同时,在政府部门引入商业管理理论、方法、技术以及市场竞争机制,以提高公共服务的质量与绩效。市场导向与管理主义,成为20世纪80年代以来世界各国政府改革运动的纲领。公共管理学家胡德(Christopher Cropper Hood,1947—)将新公共管理的主要内容概括为:(1)及时的职业化管理。让管理者进行管理并承担起责任。(2)明确的管理目标和绩效评估。(3)强调产出控制。用项目预算和战略管理取代传统的预算和管理。(4)实行部门分权,破除部门之间的藩篱,建立网络型组织。(5)引入市场竞争机制。(6)强调运用私营部门的管理风格和方法。(7)公共管理以"经济人"为行为假设,以市场化和管理主义为政策取向,强调结果导向和顾客导向,关注公共部门的微观经济问题,是新自由主义在国家问题上的表现。

整体性治理 20世纪90年代由英国学者帕里·希克斯(Perri Six)等提出的行政改革议程。着眼于政府内部机构和部门的整体性运作,其核心目的在于跨越组织边界,整合各自独立的资源,实现政府的政策目标。整体性治理议程要求在公共政策、规制、服务提供与安全领域进行整合,这种整合首先在不同政府层级之间进行,再在不同政府职能部门之间整合,最后在不同公共部门与私人部门、志愿部门之间进行整合。通过整合不同类型组织的资源,实现公共利益的最优化。

服务型政府 在公民本位、社会本位理念的指导下,在整个社会民主秩序的框架下,通过法定程序,按照公民意志建立起来的以为公民服务为宗旨并承担着服务责任的政府。是一个综合性的概念:(1)本质属性是以社会发展和公民普遍的共同利益为出发点,即完全从人民需要出发,以为人民服务为宗旨;(2)由于它存在的合法性条件是人民将部分权力委托给政府,如果政府行为超越了契约所规范的宗旨和范围,则将威胁到人类的公共利益,这时社会和公民有权收回他们委托给政府的一切权力,亦即政府的服务必须在法定职权内依法进行,"依法行政"是其服务准则,并且有完善的监督体制;(3)人民权力的真正复归,坚持让民作主,保证公民的选举权,确保公民广泛参与到民主政府中,保证人民的意志能得到最大限度的体现,能自由选择服务内容、类别、机构及人员等;(4)有限政府,政府向市场、向企业、向社会分权,中央向地方各级政府分权;(5)责任政府,政府必须回应社会和民众的基本要求并积极采取行动加以满足,政府应该关注的不仅仅是市场,还应该关注法令和宪法、社区价值观、政治规范、职业标准以及公共利益,并有一套控制机

制,将他律与律己相结合。

有限政府模式 在权力、职能、规范、行为方式上受到法律限制,并接受社会监督和制约的政府模式。相对于全能政府模式而言,有限政府模式是与市场经济体制相适应的,主要按大的产业划分来设置综合性的经济管理机构,重点按市场经济发展的内在要求加强市场监管与社会公共事务管理。有限政府面对所有企业活动的环境进行公共管理。公共行政主要是以政策引导与法律规范为主进行公共管理。这种模式的政府重视规则质量的管理,强调规则的统一。

治理 个人和机构管理共同事务的诸多方式的总和。是使相互冲突或不同利益得以调和并采取联合行动的持续过程。基本含义是指在一个既定的范围内运用权威维持秩序,满足公众的需要。目的是在各种不同的制度关系中运用权利去引导、控制和规范公民的各种活动,以最大限度地增进公共利益。从合作网络途径来看,治理就是对合作网络的管理,又可称为"网络管理"或"网络治理",指的是为了实现与增进公共利益,政府部门和非政府部门(私营部门、第三部门或公民个人)等众多公共行动主体彼此合作,在相互依存的环境中分享公共权力,共同管理公共事务的过程。对政府部门而言,治理就是从统治到掌舵的变化;对非政府部门而言,治理就是从被动排斥到主动参与的变化。这是一种以公共利益为目标的社会合作过程——国家在这一过程中起到了关键但不一定是支配性的作用。治理的最高标准是达到善治。

善治 公共利益最大化的社会管理过程。本质特征在于它是政府与公民对公共生活的合作管理,是政治国家与公民社会的一种新型关系。基本因素是:合法性、透明性、责任性、法治、回应、有效。

多中心治理理论 公共管理研究理论。创立者是以文森特·奥斯特洛姆(Vincent Ostrom,1919—)和艾莉诺·奥斯特洛姆(Elinor Ostrom,1933—)夫妇为核心的一批研究者。该理论认为个人是具有独立决策能力、能够计算成本收益的理性人,但又不是传统经济学上的完全的理性人或经济人,而是能够自主决策,受环境影响易犯错误和改正错误,受社群的非正式规范约束的社会人、复杂人。认为强化层级节制、权责界限清晰、同一件事情必须交由一个部门完成的、集权的政府单中心统治未必能够保证或提高效率。

民主行政理论 20世纪60年代新公共行政运动的理论在80年代的发展。其核心是认为,民主价值观和政治伦理规范是一切公共行政价值的基础。其理论观点主要有:(1)公共行政的核心价值在于代表和最大限度地表达公共利益。(2)通过有效的制度安排实现国民实质性参与公共政策的制定过程。(3)确保行政"主权的委托者"的功能地位和作用,实现行政的为国民服务的最高宗旨。(4)反对"价值中立",主张通过积极的公共政策充分而有效地反映社会各阶层的意愿、需求、利益。

公共政策

公共政策 政府等公共权力机关为解决公共问题、管理公共事务而制定的行为准则。是国家立法活动、司法活动、行政活动和政党活动的核心问题之一。表达形式包括法律法规、行政规定或命令、国家领导人口头或书面的指示、政府规则等。可分为总政策、基本政策、具体政策等。

政策制定 针对公共政策问题提出并选择解决方案的过程。一般包括目标确立、方案设计、方案评估、可行性论证、方案选择五个环节。具有目的性、内容特定性、前瞻性等特征。原则是:连续性、可行

性、预测性、信息完备等。

政策规划 对政策问题进行分析并提出相应的解决办法或方案的活动过程。是在广泛而具体的调查阶段之后制定可选择性政策发展方案和准备计划的过程。是整个政策过程的核心环节。政策问题只有经过政策规划才能形成政策方案,并最终得到解决。程序一般包括目标确立、方案设计、后果预测、方案择优、方案可行性论证等五个方面。指导原则为:信息完备、社会公正、整体性、现实性、预测性和可行性。

政策目标 政策执行预期可以达到的目的、要求和结果。不仅是政策的基本条件,还是政策执行的前提。具体的政策目标,是政策评估的基础,也是执行者可资遵循的明确指令。确定政策目标必须是:(1)可衡量的和具体的;(2)指出预期的结果的;(3)在执行人员或执行机构的权限范围内的;(4)切合实际的;(5)明确指出完成目标时期的。

政策合法化 政府的立法部门经过适当的程序,决定接受或拒绝接受政策方案的过程。是政策规划之后获得立法机关或多数立法人员对政策方案的支持的过程。

政策分析 个人、团体、研究机构对现行或计划实行的组织政策、决策程序和活动中的情况、问题,以及公众对它们的反映信息进行系统的调研、观察,并作出定量和定性分析的过程。其目的在于协助政策制定者继续坚持或改进政策目标,实现社会发展和大多数人的利益。这一概念最早由美国政治学家林德布洛姆(Charles Edward Lindblom, 1917—)提出,他认为政策分析在政策制定过程中具有普遍性。政策分析理论模型主要有:政治系统模型、团体模型、精英模型、功能过程模型、制度模型、理性模型、渐进模型和博弈模型等。

政策执行 通过一定的方法,综合运用各种手段,为了实现政策目标而采取特定行为模式的过程。是将一种观念形态的政策方案付诸实施的一系列政策活动。这些行为包括两方面内容:一是将决策转化为可以操作的过程,二是按照决策所确定的目标而进行的努力。具有执行性、目标性、创造性、强制性、务实性,以及时间性的特征。通常包括宣传政策、计划制定、组织落实、政策试点、全面实施、协调控制、追踪决策七个步骤。

政策执行者 具体负责执行政策的组织和人员。传统的观点认为政策执行者是行政管理部门;但是现代政策执行发生了很大变化,参与政策执行的组织和人员大大增加。公共政策的执行者主要包括:政府行政机关、立法与司法机关、政党组织、利益集团、社会组织、社区组织和公民个人。

政策调整 政策制定者依据政策评价的结论反馈的信息,对政策的内容和形式予以部分或全部改变的过程,是公共政策过程中不可缺少的重要环节,实际上是政策制定过程的延续。特点是:(1)非零起点。政策调整的实质是协调政策目标与政策方案、政策环境之间的关系,消除其中的紧张关系和矛盾。政策调整是政策的再制定和再执行。(2)双重优化。经过政策调整,政策目标与政策方案之间的关系得到协调,两者都得到优化。

政策评估 分析评价政策过程、政策效果,以确定政策价值的过程。是政策过程的重要环节,能够发现政策过程中存在的问题,以便于及时总结经验、纠正错误。包括收集与政策过程有关的信息和资料,对政策进行问题分析与估计,发现和修正政策制定、政策执行中的有关问题,并对政策影响或结果进行综合系统的评价。按评估活动形式可分为正式评估和非正式评估;按评估主体可分为内部评估和外部评估;按政策过程可分为政策执行前评估、执行中评估和执行后评估。

政策终结 政府部门对某项特殊功能、计划、政策或组织，经过评估，而加以终止的过程。不仅代表旧政策的结束，而且象征新政策的开始。政策终结者提出或促成政策终结，包括反对政策者、政策参与者、改革者、政策评估者。

政策环境 广义指决定或影响政策制定和实施的自然条件和社会条件的总和。包括公共政策系统以外的一切与之相关的因素。狭义指影响公共政策产生、存在和发展的一切自然因素和社会因素的总和。政策环境因素都具有复杂性、多样性、差异性、动态性的特征。自然环境、社会经济环境、制度与文化环境、国际环境等因素是最为重要的政策环境。

政策选择 亦称"政策优选"。对政策方案择优选择的过程。在政策分析者所提出的可供选择的政策方案的基础上，政策决定者根据自己的价值偏好、人生态度、谋略思想判断客观情势、权衡利弊、确定价值，择优选择决策方案。政策选择与方案评估有密切的关系。方案评估是政策选择的前提和手段，优选方案则是评估方案的结果。

政策设计 提供可供选择的政策方案，以最终确定一种可行性政策的过程。是政策制定的中心环节，政策是否可行，直接影响到政策的实施及其后果。包括政策方案轮廓设计和细节设计。

政策问题 已进入政策过程的公共问题和社会问题。是政策制定过程的开端。公共问题指大众的问题，是人们的价值、观念、利益或生存条件遭到了威胁而出现的问题。社会问题泛指由于社会关系或环境失调，致使社会全体成员或某个领域、地域的多数成员的正常生活乃至社会进步发生障碍，需要动用社会力量加以解决的问题。政策问题还包括尚未被实现的社会价值或需求，而这些需求或价值能够通过公共活动来加以实现。主要特征是：相互依赖性、主观性、历史性和动态性等。基本要素是：存在一种可以确认的客观情势，出现强烈的公众诉求，形成明显的政策需要。确认的方法主要有：类别分析法、层次分析法、类比分析法和假设分析法。

政策议程 将政策问题纳入政治或政策机构实施行动计划的过程。即提上政府议事日程，纳入决策领域的过程，提供一条政策问题进入政策过程的渠道和一些需要给予考虑的事项。本质上是社会的各阶层、各种利益团体和人民群众反映和表达自己的愿望和要求，促使政策制定者制定政策予以满足的过程，也是政党或政府集中与综合所代表的阶级、阶层和集团的利益，并通过政策制定予以体现的过程。从政策活动的功能方面，可分为问题确认议程、提案议程、协议或讨价还价的议程以及持续议程。从政策议程的主要阶段方面，可分为系统议程和政府议程。

政策议程模型 政策议程建立过程的样式。政策议程模型的建立一般分创始、说明、扩展和进入四个阶段。政策议程模型主要有：(1)外在创始模型，问题创始者是非政府团体；(2)动员模型，问题创始者是政府领导或领导群体；(3)内在创始模型，问题创始者是政府内部，或由问题创始者支持直接将问题送到正式议程。

系统议程 亦称"公众议程"。政策议程的第一个阶段。由社区的成员普遍认为值得公众注意，并且属于政府权限范围内的问题组成。本质上属于讨论议程，表现为众说纷纭的情形。成为系统议程的问题必须具备的条件是，必须具有一定的影响广度和深度，引起公众的注意，公众认为必须对该问题采取行动，该问题属于政府管辖范围内的事务。一般由一些较抽象的项目所组成，其概念和范围还很模糊，仅是发现问题，提出问题，可以不提出政策方案或解决办法。

政府议程 亦称"正式议程"。政策议程的第二个阶段。由受到政府注意并可

能对之采取具体行动的一些事项构成。本质上是一种行动议程，是决策机关和人员对有关问题，依照特定程度予以解决的实际活动过程。可分为旧有议程和新增议程。政府议程较系统议程来得特定而且具体，是对政策问题进行界定或陈述的阶段。

总政策 亦称“总路线”。国家机关或者政党制定的带有全局性和方向性的政策。是用以指导和规范政府政策行为的一套理念和方法的总称。基本功用在于如何正确地制定政策和有效地执行政策，关注的是整个政策系统及其改进，涉及的主要问题有：政策的指导思想、价值标准、行为准则、程序步骤、方式方法等。总政策是关于政策制定系统的政策，同时其自身也是一种系统。

基本政策 用以指导具体政策的主导性政策。一般反映占社会主导力量的社会群体的政治信仰和社会价值观，其中或多或少包括了政策决定者的政治信仰和社会价值观。主要特点是：(1)在层次上，基本政策一般由中央政府或其授权机关制定和发布，在层次上是比较高的；(2)在范围上，大多数情况下，基本政策在范围上要覆盖全国，适用于几乎所有的地域、行业、公民及公民团体；(3)在时间上，除非出现非常的重大的变化，基本政策在相当长一段时期内是不会发生根本性变化的；(4)在权威上，只要是基本政策，都会被具体政策所援引，都会成为许多具体政策的政策依据，具有相当的权威性。

具体政策 亦称“部门政策”、“方面政策”。针对特定而具体的公共政策问题作出的政策规定。是政府为解决具体问题而给有关部门和个人规定的行动准则。从分类的角度说，总政策和基本政策之外的所有政策都可以视为具体政策。依照与主导学科的关系，可分为政治学科类、经济学科类、社会学科类、市政和区域规划学科类以及自然科学和工程技术类；依据具体政策的特征，可分为目的型与手段型政策、改造型与调整型政策、创新型与改良型政策、对策型与引导型政策、直接型与间接型政策、理性与超理性政策、顺序决策型政策。

小组意识决策理论 群体不良决策的理论模型。1971 年美国学者詹尼斯(Irving L. Janis，1918—1990)在《小组意识》中提出。詹尼斯在分析了大量美国政府决策层所作出的政治和军事决策后发现，由于参与决策的群体成员自觉或不自觉地把保持群体一致和创造和谐的气氛作为目的，所以往往不能理智地分析各种备选方案，造成决策的失误。詹尼斯认为，在决策小组中存在一种追求一致的行为模式，这种现象在面对面讨论问题的时候表现得更明显。小组成员趋向于怎样更好地达成一致，注意力完全集中在这一方面，从而忽略了如何去寻找更好的解决问题的办法。詹尼斯称这种行为趋向为心理传染病，或者称群体狂想症。小组意识表现出的特征是：一致性思维、有倾向性选择信息、极端化的盲目情绪、对群体过分自信、很强的集体凝聚力、群体成员的共同性。詹尼斯提出预防小组意识不良影响的措施是：鼓励成员尽可能多地提出怀疑和反对意见；领导在决策的时候不要一开始就说明自己倾向于哪个方案；邀请信任的“局外人士”参与决策和提出意见；领导者在每次会议上故意委派一个成员担任“魔鬼”角色，任务是故意和大家的意见相左；在完全一致后，应该再一次召开会议，专门提出疑问，并加以认真研究。

团体平衡决策 政府平衡社会各团体利益作出公共政策的理论。公共政策是各利益不同的团体在影响政府的过程中，相互竞争后达成的均衡结果。团体向政府提出问题，促使政府作出必要的决策。当某一个团体在影响政府的过程中赢得胜利的时候，其他的团体会立即跟进，如此周而复始，最后由政府作出适应各团体

的公共政策。团体影响力的大小取决于成员、财富数量、领导能力、团体内部的凝聚力等因素。任何团体的影响力一旦发生变化,公共政策就有可能改变。

博弈决策理论 即"博弈论"。

理性决策模式 即"博弈决策理论"。

渐进决策模式 主张决策者采用渐进方式对现行政策加以修改,逐渐实现决策目标的理论。美国政治学家林德布洛姆(Charles Edward Lindblom,1917—)针对理性决策模式的缺点而提出。认为政策决定是人们根据过去的政策经验,经过政治互动和渐进调适的过程,获得共同一致看法的政策活动。主要特点是:(1)政策目标与政治行动是相互交织密不可分的关系;(2)决策方案与现行政策只有量的差异,没有本质的区别;(3)政策目标与政策手段有一个不断调适的过程;(4)决策者追求的不是最优决策,而是参与决策的人们能一致同意的决策;(5)政策决定是参与决策的人们采用各种方式、方法和手段相互作用并达成妥协一致的政治互动过程;(6)渐进决策本质上是补救性的和改良性的。

综合扫描决策理论 旨在同时避免理性决策模式和渐进决策模式缺陷的决策模式。美国学者埃佐尼(A. E. Etzioni)于1967年提出。指出渐进主义者作出决策,更多考虑权势阶层和有组织的利益集团;忽视社会较低阶层和政治上无组织的那部分人的利益;另外,寻求对现存政策的有限渐进,导致忽视根本性的社会变革,如宣布战争的政策。埃佐尼提出的综合决策模式,同时考虑了理性的决策和渐进的决策,允许决策者根据不同的情境选择使用理性决策模式或渐进决策模式,它是这两个模式的"混合"模式。

系统决策理论 用系统论方法分析政治生活和政治过程的理论。美国政治学家伊斯顿(David Easton,1917—)提出。认为环境作用于政治系统就会产生政治信息,政治系统内部经过转换就将信息变为公共政策。政策输出的同时就开始了实施和评价的过程,其产生的作用和影响通过反馈渠道再次输入政治系统,政策就是这种"输入——转换——输出"系统的产品。系统的输入有要求与支持两种。要求是指个人或团体对政府的公共政策的希望和需求以及影响政府决策的行为。支持表示个人或团体接受政府的法律法规和政策。

政策周期理论 主张政策过程是阶段性周期的理论。美国政策学家琼斯提出。政策过程架构的基本要素有:感知、定义、界定、汇集或积累、组织、确立方程、方案形成、合法化、预算、执行、评估和终结。根据系统分析的概念,将政策分析过程分为问题认定、政策发展、政策执行、政策评估、政策终结5个阶段。政策制定是核心,政策执行是关键,政策评估是对政策方案合理性的检验,政策监控是政策运行不可缺少的一个环节,政策终结则意味着一个旧周期的结束以及一个新周期的开始。

政策效力 政策实施后所产生的实际效果。任何政策在付诸实施后,必然会导致某种后果。政策效力可以是直接的,也可以是间接的。一般分为初步效力、随后效力、系统效力。

政策倡导 说明政府应当采取何种政策,并维护某种政府政策的活动。为了政策顺利实行,政府应进行政策倡导。成功的政策倡导需要说服能力、组织能力、辨识能力和活跃的表现来实现。

博尔达计数 亦称"博尔达程序"。群体决策方法之一。法国数学家博尔达(Jean-Charles de Borda,1733—1799)1770年提出。其基本做法是:按照投票者的偏好程度的排序给M个提案中的每一个打分,分值从1到M,即被投票者列为第一的提案得M分,列第二的提案得M-1分,被投票者排在最后一位的提案得1

分,把所有的投票者的每个提案的分数分别加起来,最高分的提案为获胜者。

孔多塞标准 亦称"两两对比法"、"成对表决法"。群体决策方法之一。法国数学家孔多塞(Marie Caritat de Condorcet, 1743—1794)提出。其基本做法是:即先表决两个方案,获得过半数赞成票的方案再同余下的下一个方案成对比较,依次表决出最后选定的方案。

同意表决法 群体决策方法之一。布拉姆斯(Steven J. Brams, 1940—)和菲什伯恩(Fishburne)于1982年提出。其基本做法是:有M个候选方案组成的候选名单中,每个人对他赞同的候选方案投一票,得票最多的方案为获胜方案。这种方法虽然简单,但它通过忽略各个成员偏好次序的具体信息而获得了群体偏好次序的综合信息,因此能对群体的建议作出敏感的反应,从而有效地避免了自相矛盾的情况出现。

正负表决法 群体决策方法之一。其基本做法是:对某一备选方案或者投一赞成票或者投一反对票,但二者只可择其一,没有折衷的方式。每一个备选方案的正负之和就是净余票,净余正票最多者获得通过。这种表决将迫使决策者以积极的态度参与表决。防止"事不关己,高高挂起"的不负责任的态度。同时,还可以避免那些不太受欢迎也不太被反对的备选方案得到通过。最好能设立一个最低限度(别都是负数),要求超过这一下限的方案才能最后通过。

等级决定原则 群体决策方法之一。可以采用多种形式,最常见的是:先由群体成员对备选方案进行分析讨论,充分交换信息,然后在此基础上,由一个成员(通常是上级群体的领导)负责最后决策。另一种极端的"独裁制"方法,即由某个成员代表群体做出最终决策。

否定表决法 群体决策方法之一。其基本做法是:要求每一个投票者标明在M个提案组成的提案组合中最差的提案,把被最多投票者认为最差的提案从提案组合中删掉;再要求每个投票者标明在剩下的提案中最差的提案,把被最多投票者认为最差的提案从提案组合中删掉。重复这一过程直至只剩下最后一个提案,这个提案便是获胜的提案。

行政伦理

行政伦理学 研究行政主体、公共政策与行政制度的道德伦理问题的学科。属于应用伦理学、政治哲学、行政管理学等多学科的交叉学科。主要研究行政个体的美德伦理、行政组织伦理、行政制度伦理、公共政策伦理等领域的问题。行政伦理学的兴起,缘于对"政治-行政二分法"、"政治中立"、价值祛除等传统行政理念的批判;成形于20世纪30—60年代,中兴于70年代,80年代以来进入不断深化和发展的阶段。代表人物有美国的库珀(Terry L. Cooper, 1938—)、弗里德里克森(George Frederickson, 1939—)等。经典著作有库珀的《负责任的公共行政》(1982年)和《行政伦理学手册》(1994年)、弗里德里克森的《公共行政的精神》(1997年)等。

行政伦理 亦称"行政道德"。公共行政领域中的职业道德和伦理规范。主要包括行政人员的美德伦理和职业伦理、行政组织伦理、行政制度伦理、公共政策伦理等内容。对于行政人员而言,行政伦理即其行政职业伦理;对于公共政策和行政组织与制度而言,行政伦理即其价值判断与选择的规范性理据。现代行政伦理的基本价值取向包括效率、公正、公平、公开、公益,旨在促进政府决策与公共管理的公正透明、廉洁高效。

行政道德 即"行政伦理"。

公共利益 一定范围内公众的共同利

益。当人们的利益需求和价值评判一致时,公共利益即所有公众的利益总和。现代社会中人们的利益往往并不一致,对于什么是公共利益及其实现机制问题存在诸多争议。多元主义者主张,通过各利益团体之间的冲突、协商最后达成的利益格局代表的就是公共利益;功利主义者认为,社会中"最大多数人的最大利益"即公共利益;自由主义者认为,每个公民的自由与权利即公共利益,政府应保障每个个体按照自己的利益需求自由地去行动的权利,只有这样,才能实现社会福利最大化。是否符合公共利益,是判断公共决策和政府管理合理性的根本标准,是其必要条件,但并非充分条件。

责任 按照有关法律、政治规范和伦理准则,特定社会角色所必须承担的职责和义务。是行政伦理学的核心概念。"责任"一词最初被用来指称美国和法国革命中出现的政治体制。当文化与人类交往日益频繁,宪政在世界上更大范围内和更多国家中实施和传播,公职意义上的"责任"概念被广泛采用,并在具有不同文化和不同传统的民族国家之间达成了某些共同的价值标准。

主观责任 与"客观责任"相对。行动主体自身所认可应当履行的责任。未必与外界期望承担的"客观责任"完全一致。是具备一定内在品质的人对于外在客观责任的某种方式的判断、选择和认同的结果,是客观责任的现实中介。要求行政人员运用实践理性去进行判断,发挥道德自主性去选择,并以内在的道德品质确保选择的合伦理性。

客观责任 与"主观责任"相对。由社会、组织或他人,通过法律的、道德舆论的形式所施加的、要求责任主体务必承担的义务和责任。常常以"角色期望"的形式给人直观的感受。公共行政人员应当履行的客观责任,就是国家、各种组织和民众对于"公共行政管理者"这一公职角色的扮演者所赋予的期望总体。当外界对于行政主体的各种责任期望相互矛盾,或者是行政主体自身的责任认同(即"主观责任")与外界的责任期望相互矛盾时,将出现责任冲突。

信念伦理 与"责任伦理"相对。行动者仅根据被其认定的价值信念开展行动的准则。德国学者马克斯·韦伯(Max Weber,1864—1920)提出。以"价值合理性"为核心,是一种主观的价值认定逻辑。要求行动者首先对于行动本身是否符合绝对价值和普遍律令进行审视;只要行动目的正当,无论手段是否科学、是否带来其他负面后果,都应不计代价、不顾一切地努力达成。

责任伦理 与"信念伦理"相对。行动者的责任是寻求达成既定目的的最为有效的手段或工具,并对其行为后果负责的准则。德国学者马克斯·韦伯提出。以"形式合理性"为核心,后果合理可以为其所使用的手段的不善提供合理性论证或补偿,不考虑行动的后果是否在终极意义上合乎人的目的。其特点是价值祛除或政治中立。

公共行政中的公民精神 公共行政必须尊重和保护公民合法权利,促进公民义务履行的意识。主要内容是:(1)横向参与意识,政府应该创造条件促进公民参与公共管理,及时回应公众的呼声;(2)公共利益意识,政府官员要始终把公共利益放在首位;(3)公民教育意识,通过政府官员与民众之间的日常互动和政策过程中的政治对话,让民众了解政府运作和政策制定过程,懂得如何把自身需求和社会更广泛的利益结合在一起;(4)社区意识,政府官员应该立足社区,重视社区内各种组织的存在和发展,促进公民参与、培育公民意识,以社区福利为责。

道义论行动模式 与"后果论行动模式"相对。把特定行动视为道德义务的行动模式。不仅要求行为本身在客观上与

法则一致，而且要求行动者在主观上敬重法则。主张将“合乎道义”的行为与“出于道义”的行为区别开来，前者仅为形式上合乎道德法则，后者才是真正的合道德行动。要求追究行动者的过错责任，即行动者主观动机和出发点的不道德。

后果论行动模式 与“道义论行动模式”相对。把行动的合理性归结于后果好坏的行动模式。行动者必须而且仅对其行为后果负责。只关注行为预期结果状态的出现，不在意行动者到底采取何种手段、出于什么动机，甚至行为形式的外在合法性都可以因其功利而予以忽略。行动者承担对后果的监管责任，拥有实现目的的自由裁量权，可以充分发挥主观能动性和创造性，寻求最佳、最有效的手段和方法。

寻租 凭借政府准许的特权取得垄断地位并获取垄断收益的行为。最早由美国经济学家克鲁格（Anne O. Krueger，1934— ）在1974年发表的《寻租社会的政治经济学》一文中正式使用。产生寻租的条件是存在限制市场进入的制度或政策。寻租行为损害经济发展和社会正义。

行贿 为谋取不正当利益，给予国家工作人员财物的行为。在经济往来中，违反国家规定，给予国家工作人员数额较大的财物，或者违反国家规定，给予国家工作人员各种名义的回扣、手续费的，以行贿论处。因被国家工作人员利用职务上便利勒索而给予财物，没有获得不正当利益的，不是行贿。

受贿 国家工作人员利用职务上的便利，索取他人财物或者非法收受他人财物，为他人谋取利益的行为。国家工作人员在经济活动中违反国家规定，收受各种名义的回扣、手续费，归个人所有的，以受贿论处。对受贿罪，依照贪污罪处罚。

检举 揭发违法、犯罪行径的行为。可分为内部检举和外部检举。内部检举主要指组织成员将其所在国家机关及其领导人员的违法失职和不道德行为的情况向上级领导部门、监察部门、新闻媒体等第三方予以披露；外部检举指行政组织外部人员将其所发现的行政组织违规背伦行为予以披露和告发。

行政人的伦理自主 行政人员摆脱机械服从状态，根据自我认同的道德规范和具体情势，自主地做出行动选择的行为。要求行政人员具有正确的伦理认知、充分的道德勇气、合理的价值判断和坚定的理想信念。

组织伦理 为全体组织成员所共享的价值观念、道德准则和基本处事逻辑。美国学者库林（John B. Cullen）将其分为五种类型：(1)“关怀”型：关心所有人的利益；(2)“法典”型：期望成员严格遵从法律、伦理规则和专业标准；(3)“规则”型：服从组织的规则和程式；(4)“工具”型：不顾一切地维护个人或组织的利益；(5)“独立”型：每个人都依其个人的性格和道德信仰行事，其他人无权干涉。

典型官僚制的行政伦理 马克思·韦伯提出的典型官僚制理论所主张的行政伦理。其基本规范有三条：个人服从组织，以组织为归属；下级服从上级，唯“上”是从；工作角色与其他角色相分离。韦伯认为，公务官员应自觉执行上峰命令，就像这命令与自己的信念想法完全一致。即使认为命令有错，在抗辩之后，如上峰仍坚持原来的命令，也应该执行。缺乏这种最高意义上的道德纪律和自我克制，整个机构就要陷于瘫痪。典型官僚制中，个体行政人只是一个执行程序，其一切行动都只是执行命令。

腐败性组织文化 易导致腐败行为发生的组织文化。主要有四类：(1)自由放任型，不遵从正当的程序和做法，组织成员任意所为，相互间达成“只要你不告发我，我就不会告发你”的默契；(2)恐怖型，一般是封闭型的，如监狱，实行机械式管理。偏见与偏爱习以为常，公正和公平反

而是"另类";(3)腐败型,核心领导成员牺牲组织和顾客的利益,秘密谋取个人利益;(4)虚伪型,奉行两套行为规则,对外公开正式的和官方的规则,而实际遵行非正式的规则,组织成员对于领导的命令,多采取阳奉阴违的策略。

纽伦堡原则 纽伦堡宪章中确认的国际法原则。1945年,第二次世界大战战胜国联盟在德国纽伦堡市审判纳粹战犯并发布纽伦堡宪章。核心观点是:作为被告的行政官员,无论是国家元首还是政府部门的责任官员,都不能逃脱罪责或减轻处罚;即使被告的行为是在执行其政府或上级的命令,他也不能逃脱罪责,但法庭可以考虑正义的要求对其从轻处罚。根据这些原则,个人不仅要为自己的违法的自主行为承担罪责,也要为执行任何违法的计划、阴谋的命令而承担责任。

国际城市管理伦理规范 美国的第一部针对行政官员的道德行为规范。由国际市政经理协会(后来先后更名为国际城市管理协会、国际市/郡管理协会)于1924年制订,后经多次补充和修改。遵循这一道德规范是所有会员的义务,也是新加入该协会的必备条件之一。该规范共12条,旨在规范城市管理实践、反腐倡廉、提高政府的透明度。要求职业城市管理者对上级领导(民选官员)要服从,对服务对象(民众)要友善、礼貌,对同事要诚恳、热心,对工作要公私分明、认真负责,对自己要严格要求,努力提高专业和道德水平。

内部控制论 与"外部控制论"相对。主张通过行政人的专业理念和标准来规范自己的行为的理论。认为行政伦理建设应加强行政人自身的内部控制,通过个体行政人员出于其对专业理念与标准的认同而产生的义务感、对自我行为的伦理反思和规范性判断,来监控自己的行为。

外部控制论 与"内部控制论"相对。主张通过法律制度规范行政人行为的理论。信奉政治-行政二分法和"行政科学"理念,认为法律制度具有普遍性、客观性、可操作性强的优点,法制(包括制度化的道德伦理)才是最可靠的伦理建设方式。

行政人的道德发展 行政人员的道德认识、道德觉悟、道德意志、道德行为水平的提高。美国学者莫甘(Douglas F. Morgan)和凯斯(Henry D. Kass)的研究发现,行政人的道德发展水平大致可以划分为三个阶段:(1)"中立理性行动"阶段,其行动任务是调解冲突、化解公众情绪,避免极端行为,修改计划中的知性错误。(2)"利益平衡者"和"共识促成者"阶段,行政人的角色已经不只是简单的执行者,而自知为调解各种利益竞争和意见冲突的利益平衡者和共识促成者。(3)"孤独守卫者"阶段,拥有高度伦理自主意识,对行政现实生活中的不道德现象持批判态度并试图去阻止和矫正它们。

公务员制度

国家人事制度 国家为了使公共管理部门的人力资源得到科学、有效地配置而制定的由一系列正式和非正式的规则构成的规范体系。是国家政治制度的重要组成部分。在西方一般特指国家公务员制度。在中国有广义和狭义之分:广义泛指国家机关、政党组织、国有企事业单位、武装力量管理机关、社会团体和其他公共部门中所有公职人员的吸收录用、调配交流、任用任免、培训教育、考核奖惩、晋升降职、工资福利、辞职辞退、退休退职等各项人事管理规范;狭义专指国家机关、政党机关、行使公共管理职能的事业单位中被列入公务员编制、享受公务员待遇的国家公职人员的组织和管理制度。中国古代曾经历了以分封世袭制、举荐征辟制、九品中正制、科举制等作为制度核心的人事管理制度,而当代中国则逐渐从干部人事制度向现代公务员制度转型,前者是以

干部身份制为内核，后者则建立在功绩制原则的基础之上。

国家公务员制度 亦称“文官制度”、“公务员制度”。国家为了科学、有效地配置和管理国家机关公职人员而建立的由一系列正式和非正式的规则构成的规范体系。肇始于19世纪50年代的英国，因其确立了公开考试、择优录用、职位分类、公平竞争、功绩晋升、政治中立等原则，能够科学合理地处理“人”与“事”、“公”与“仆”之间的关系，而逐渐成为现代国家的一项基本制度得以广泛传播，并被世界绝大多数国家所采纳。在各国具体实践中，公务员的称谓、范围以及相关的制度安排不尽相同，但大多数国家的公务员仅限于行使国家行政权力的行政机关工作人员。当代中国公务员制度始建于20世纪80年代，是在承接我国干部人事制度的制度积淀、吸收中共十一届三中全会以来干部人事制度改革的实践成果，并借鉴发达国家文官制度的经验的基础上逐步形成的。

公务员制度 即“国家公务员制度”。

文官制度 即“国家公务员制度”。

两官分途原则 西方现代公务员制度的基本原则之一。两官，指政务官和事务官；两官分途，指政务官和事务官在产生方式、任用条件、管理形式、职责范围、职务履行等方面区别对待、分类管理，两类公职人员不能交替任职，其职能不能代替履行。英国是世界上最早确立两官分途原则的国家。

文官中立原则 西方现代公务员制度的基本原则之一。公务员或文官不能参与政治活动或在正式场合公开批评政府，无论任何政党执政都必须无所偏袒地忠实执行政府的各项政策，同时，公务员或文官的职位也不能因为供职者的政治信仰而受到妨碍。

功绩制原则 现代公务员制度的基本原则之一。在政府公职人员的任用过程中，任何人都不因社会身份、学统门第、宗教信仰、政治倾向的差别，而只根据实际能力予以任用。

恩宠制 亦称“恩赐官爵制”。17世纪初英国斯图亚特王朝专制时期实行的选官制度。国家权力集于国王一身，所有的官员都被称作“国王的仆人”，国王和大贵族可以凭借手中的权力任意录用亲信作为政府官员，官职成为可以随意增减、任意封赏的赐品。

猎官制 亦称“分赃制”、“政治分赃制”。选举中获胜的政党在组建政府和挑选政府公职人员时，以是否忠实于该政党和是否为该政党服务作为标准任用官吏的制度。现代公务员制度之所以确立两官分途原则，便是要遏制政党政治造成的猎官制的危害。

分赃制 即“猎官制”。

政治分赃制 亦称“政党分赃制”，即“猎官制”。

干部人事制度 中国革命战争时期创立的以党的干部组织体系为核心的人事行政管理体制。建国后继续沿用至今，并在一段时期内成为国家机关、武装力量、企事业单位以及所有的生产和社会组织进行人事管理的基本制度框架。核心是干部身份制。其表现出的缺点是：干部录用中缺乏能力考察和公平竞争，干部使用中缺乏任期规定和功绩考核，职位管理中存在因人设岗、因岗设事、权责不清等现象。《中华人民共和国公务员法》的颁布实施，是传统干部人事制度向现代公务员制度转型的标志。

国家干部 在中国列入干部编制、享受干部待遇，从事各种公共管理工作的国家公职人员。主要包括：(1)国家机关的领导和工作人员；(2)中国共产党的工作干部，各民主党派的领导和机关工作人员；(3)在军队中担任排级以上职务的现役军人；(4)社会政治团体与群众组织的领导与工作人员；(5)专业技术干部；(6)国有企、事业单位中从事管理工作的人员。

国家公务员 亦称“文官”、“公务员”。公务员制度的行为主体。有广义和狭义之分。广义指在国家机关和公共部门履行公务、由国家财政负担工资福利的国家公职人员,包括政务类公务员和业务类公务员。狭义指在国家行政机关履行行政管理职能、受公务员法调节的事务类国家公职人员。英国是世界上最早确立文官制度或现代公务员制度的国家,“文官”一词取自英语 civil servant,意为国王的“文职仆人”,原指基于“国王的特权”履行文职的国家臣仆,与武官(履行武职的国家臣仆)和法官(法律的臣仆)相对应。世界上实行现代公务员制度的各国对于公务员内涵和外延的规定却各不相同。如,英国是将中央政府及其派出机构中除去“政治人员”以外的所有公职人员称作文官,文官不包括由选举或政治任命产生的政务官,也不包括法官、军官、国有企事业单位的工作人员和地方政府的公职人员;在法国,除中央政府公职人员外,还包括地方政府、公共事业机构(如公立的学校、医院)编制内正式担任专职的工作人员;在中国不仅包括国家行政机关,而且还包括立法系统、司法系统、政党组织的公职人员。

文官 即“国家公务员”。

公务员 即“国家公务员”。

中国公务员 依法履行公职、纳入国家行政编制、由国家财政负担工资福利的工作人员。主要包括:(1)中国共产党机关的工作人员;(2)各级人民代表大会机关的工作人员;(3)各级国家行政机关的工作人员;(4)各级政治协商会议机关的工作人员;(5)各级国家审判机关的工作人员;(6)各级检察机关的工作人员;(7)民主党派机关的工作人员。行使公共管理职能的事业单位的工作人员,经法律、法规授权和有权机关批准可以参照公务员执行。上述机关的工勤人员不属于公务员范围。

政务官 与“事务官”相对。民主政治制度下享有政治地位的非职业政府公职人员。或直接由选举产生,或由选举中的获胜者提名、任命产生,有权依法行使国家权力并负有政治责任。

事务官 与“政务官”相对。在民主政治制度下,辅助政务官决策并执行政策的职业政府公职人员。任职不受政府选举的影响,地位由法律保障,不能任意免职。在英国称为“常任文官”。

英国常任文官 亦称“事务官”、“业务官”。在英国,除政治或司法职务以外,以文职资格录用的、直接由议会通过款项支付全部报酬的中央国家行政机关的公职人员。军官、警察、地方政府和公法人的职员不属于常任文官。

业务官 即“英国常任文官”。

法国国家公务员 法国国家机关的公职人员。主要分为两类:一类是不适用公务员法的公务员,主要指议会的工作人员、司法部门的法官、军事人员,以及具有工商业性质的国家管理机构、公用事业和公立公益机构的工作人员。另一类是适用公务员法的公务员,即在中央政府以及所属的驻外机构或公立公益机构的各级部门中正式担任专职的人员,如政府机关各部门从事行政管理事务的常任工作人员、外交人员、教师、医务人员等。通常所说的“公务员”专指后一类公务员。

美国联邦政府雇员 亦称“文官”、“联邦政府公务员”。在美国联邦行政机构中执行公务的,由联邦人事管理总署根据联邦公务员法进行管理的国家公职人员。国会的雇员、司法部门的法官、州和地方政府的公职人员不在此列。按照职务性质和产生方式的不同,分为政治任命官员和职业文官两大类,前者即政务官,后者是业务类常任文官,受联邦公务员制度的调节和保护。

美国高级行政职位 美国联邦政府中除外交机构、情报机构、政府公司等之外

的所有行政机关，向联邦人事管理局申请设立的高级行政职位。行政机关对担任高级行政职位的高级行政文官的任用、调迁、薪俸、考绩、辞退有较大的灵活性，不受一般文官法的限制。

国家行政机关 亦称"国家行政管理机关"、"行政机构"。指狭义的"政府"。国家按照宪法和相关组织法的规定设立的，依法享有并运用国家行政权，负责对国家各项行政事务进行组织、管理、监督和指挥的国家机关。资本主义国家的行政机关在法律上与立法机关、司法机关并立，互相分权制约，实际上不同程度地影响或支配立法和司法。中国的行政机关是国家权力机关的执行机关。根据中国宪法的规定，国务院即中央人民政府，是最高国家行政机关，地方各级人民政府是地方各级权力机关的执行机关，是地方各级行政管理机关。可分为领导机构、决策机构、执行机构、办公机构、信息机构、咨询机构、派出机构等。

公法人 英国法律规定的在中央行政机关和地方行政机关之外，从事某种特定的公共事务并享有独立法律人格的行政机构。主要包括：(1)工商企业公法人，如煤炭委员会、原子能机构、中央电业局、英国广播公司等；(2)行政事务公法人，如在各区域内执行卫生政策和提供卫生服务的卫生机构、为农产品提供销售便利措施的农产品销售委员会、在各区域内调整住宅建设计划和支援住宅建设的住宅建设公司、制定全国海港的发展和改进计划的全国海港委员会、在全国范围内促进旅游事业发展和支援旅馆建设的旅游事业委员会等；(3)实施管制公法人，其主要工作不是执行具体的业务，而是制定和实施一些行为标准，如全国放射性射线保护局、赛马赌博税征收局、自然环境保护委员会、价格管理委员会、工资委员会等；(4)咨询与和解公法人，如法律委员会、行政裁判所委员会、种族平等委员会、就业机会平等委员会等。英国公法人的意义比法国公法人的意义窄，只相当于法国的"公务法人"。

公务法人 法国法律规定的在国家和地方团体之外，行使独立性的行政职能，具有独立法律人格的行政机构。法国法律将一部分独立性的行政职能从国家或地方团体的一般行政职能中分离出来，并成立一个专门的公共机构负责履行这类公务，负担由此产生的权利、义务和责任。相当于英国的"公法人"。

公务员分类制度 以业务类公务员的职权结构为基础，通过横向的职位划分和纵向的等级划分建构而成的人事分类管理系统。公务员制度的核心内容之一。包含内容是：(1)职位分类，即根据职权的内容和性质将工作职位划分为若干种类；(2)职位分等，即根据工作的难易程度、责任轻重以及所需资格条件的异同，将所有职位划分为若干等级。这种横向的职位划分和纵向的等级划分结合起来，构成一个具有相对稳定性的人事分类管理系统。世界各个国家的公务员分类制度大体包括职位分类制和品味分类制两种方式，两者并无实质上的优劣，取决于各个国家的政治文化传统和公务员制度的基本运作规则。与上述分类制度相对应，是将公务员划分为"政务类"公务员(政务官)和"业务类"公务员(事务官)，这种分类方式将"业务类"公务员从政府系统中分解出来，以便使其管理活动实现相对独立。公务员的职位分类或品位分类正是建立在"政务类"公务员和"业务类"公务员的分类基础上的。

职位分类制 以工作职位为主要依据建立的人事分类制度。具体划分方式是：根据职位的性质、特点和管理需要，依次划分职门、职组和职系，然后再根据工作的责任轻重、难易强度和所需的资格条件，将各职系内的职位划分为高低有序的若干级别，并在级别划分的基础上进行级

别列等，使不同职系的职位具有横向的可参照性。与品位分类不同，职位分类强调的是因事设“岗”（职位），职位的数量应当由行政编制法确定，具有制度上的相对稳定性。根据《中华人民共和国公务员法》的规定，按照公务员职位的性质、特点和管理需要，划分为综合管理类、专业技术类和行政执法类等类别。

职门 亦称“职类”。以工作性质为标准对职位所作的纵向划分。是对职位所作的最初层次的划分，是工作性质大致相近的职组的集合。凡不同职门的职位，其工作性质迥然不同。如市场部门、生产部门、研发部门、技术部门、销售部门、财务部门、人力资源部门、行政部门。

职类 即“职门”。

职组 以工作性质为标准对职位所作的第二层次的划分。是工作性质大致相近的职系的集合。如高等教育、科学研究、医疗卫生、企业、农业、新闻、出版等。

职系 以工作性质为标准对职位所作的最基本层次的划分。同一个职系的工作性质完全相同，尽管其工作的难易程度、责任轻重以及所需的资格条件不尽相同。如教师、研究人员、工程技术人员、记者、编辑等。职系是最基本的职位升迁系统，一般情况下，职务升降只能在同一个职系中进行。

职级 工作的难易程度、责任轻重以及所需的资格条件相同或充分相似的职系的集合。如员级、助级、中级、副高级、正高级。同一职级内的各个职位可以采取同一个称谓表示，同一职级内各个职位所需资格条件相同，可以采取同样的任职、考核和待遇标准。

职等 工作性质不同，但工作的难易程度、责任轻重以及所需的资格条件相同或充分相似的职位的集合。所表示的是不同职系中职位之间的横向关系，其目的在于寻求不同职系同一职等的待遇平衡。

品位分类制 以身份为主要依据建立的人事分类制度。品位，是以职位高低排列而成的等级结构体系；品位分类制度，则是以国家公职人员的社会地位、学历和资历状况划分品位而建立起来的。在此制度下，每一个公职人员都有代表其地位、级别和待遇的品位，品位是一种身份，与所任的职务无关。若无重大过失，品位也会随着年份和业绩有所上升。

行政编制 国家机关编制管理部门根据宪法和各级人民政府组织法所确立的组织原则，根据行政部门的结构、职能和工作量下达的工作人员的编制额度。是国家对行政机关的规模实行宏观控制的手段，编制额度具有法律效力，公务员的录用和转任均受其约束。

任用制度 国家针对公务员的录用和任职制定的规则体系。公务员制度的核心内容之一。有狭义和广义之分：狭义指公务员录用，广义既包括公务员录用，也包括公务员系统内部的人事调整，即公务员的任免、职务升降和交流制度。

公务员录用 符合法定条件的公民按照规定的原则、方式和程序进入公务员系统、获得公务员身份的制度。包括选任制、考任制、委任制、聘任制，分别针对政务类公务员和业务类公务员。根据《中华人民共和国公务员法》的规定，录用公务员，必须在规定的编制限额内，并有相应的职位空缺；录用担任主任科员以下及其他相当职务层次的非领导职务公务员，采取公开考试、严格考察、平等竞争、择优录取的办法；民族自治地方依照前款规定录用公务员时，依照法律和有关规定对少数民族报考者予以适当照顾；新录用的公务员试用期为一年：试用期满合格的，予以任职；不合格的，取消录用。

考任制 亦称“考试录用制”。有权机关根据法律和法规的规定，通过公开竞争考试和择优录取的方式录用国家公务员的制度。西方国家的业务类公务员（事务官）通常实行考任制。在中国则主要适用

于国家机关和政党机关的非领导职务的公务员。

考试录用制 即“考任制”。

委任制 有权机关根据法定的职责和权限,以自上而下任命的方式产生国家公务员的制度。西方国家的业务类公务员(事务官)通常实行委任制。在中国则主要适用于国家机关和政党机关的非领导职务的公务员。

选任制 选民依照法定民主程序,以自下而上选举的方式产生国家公务员的制度。西方国家的政治类公务员(政务官)通常实行选任制。中国国家机关和政党机关大部分领导职务的公务员法律上都是实行选任制。

聘任制 亦称“合同聘任制”。以公开招聘或者直接选聘的方式任用国家公务员的制度。通常适用于专业性较强的职位和辅助性职位:前者指金融、财会、法律、信息技术等领域内的专业技术人员,后者指普通文秘、书记员、资料管理等事务性的辅助职位。

合同聘任制 即“聘任制”。

公务员任免 任免决定机关按照管理权限和法定程序,任命或免除公务员职务的制度。是有关公务员任用方式、任职资格、任免权限、任免条件、任免程序等内容的制度规定,是公务员职务升降、任免职务的依据。选任制公务员在选举结果生效时即任当选职务,任期届满不再连任或任期内辞职、被罢免、被撤职的,其所任职务即终止;委任制公务员在试用期满考核合格、职务发生变化、不再担任公务员职务等情形下,按照相关规定任免职务。任免是公务员队伍保持动态平衡的重要保证。

辞职 公务员基于本人意愿辞去公职离开公务员队伍,或者担任领导职务的公务员因个人原因、工作变动或其他原因辞去现任职务的行为。根据《中华人民共和国公务员法》的规定,公务员辞去公职,应当向任免机关提出书面申请,任免机关应当自接到申请之日起30日内予以审批;对领导成员辞去公职的申请,应当自接到申请之日起90日内予以审批。

引咎辞职 担任领导职务的公务员因工作严重失误、失职造成重大损失或者恶劣社会影响的,或者对重大事故负有领导责任的,鉴于自身所犯的过错而辞去领导职务的行为。

责令辞职 担任领导职务的公务员应当引咎辞职或者因其他原因不再适合担任现任领导职务,本人不提出辞职的,任免机关迫使其辞去领导职务的行为。

辞退 公务员所在机关根据管理权限和法定程序解除公务员公职关系的行为。根据《中华人民共和国公务员法》的规定,被辞退的必须是符合法定辞退事由的公务员,辞退决定应当以书面形式通知被辞退的公务员,被辞退的公务员,可以领取辞退费或者根据国家有关规定享受失业保险。

退休 达到国家规定的退休年龄或者完全丧失工作能力的公务员,按照法定程序离开工作岗位和公务员队伍的制度。根据《中华人民共和国公务员法》的规定,公务员退休后,享受国家规定的退休金和其他待遇,国家为其生活和健康提供必要的服务和帮助,并鼓励其发挥个人专长,参与社会发展。

提前退休 公务员未到退休年龄而提前辞去公职的行为。根据《中华人民共和国公务员法》的规定,工作年限满30年,或者工作年限满20年而距国家规定的退休年龄不足5年的公务员,经本人自愿申请和任免机关的批准,可以提前退休,享受国家规定的退休金和其他待遇。

职务升降 对具备了拟任职务所要求的思想政治素质、工作能力、文化程度、任职经历的公务员给予晋升职务,或对在定期考核中被确定为不称职的公务员降低一个职务层次的制度。包括职务晋升和

职务降低。根据《中华人民共和国公务员法》的规定，公务员晋升职务应当按照法定程序逐级晋升，特别优秀的或者工作特殊需要的，可以按照规定破格或者越一级晋升职务；公务员在定期考核中被确定为不称职的，按照规定程序降低一个职务层次任职。职务晋升的程序有原则性规定，规定晋升领导职务的，应当按照有关规定实行任职前公示制度和任职试用期制度。

功绩晋升制 以工作成绩作为公务员职务晋升依据的制度。是功绩制原则的具体体现。世界绝大多数国家都采取以功绩晋升制为主、以其他晋升形式为辅的方式进行公务员的职务晋升。

年资晋升制 根据公务员的工作年限实行的晋升方式，只要公务员的工作年限达到法定时间量，且无重大过失，便可获得相应等级的晋升。由于这种晋升方式只注重工作时间之长短，而不考察工作实绩之强弱，因此，晋升的通常是职级而非职务。

越级晋升制 对工作成绩特别突出或工作能力特别强的公务员采取的职务晋升制度。“越级”包含双重含义：一是指晋升不受年资、学历等条件的限制，仅以成绩和能力作为晋升依据；二是这种晋升不受逐级晋升的束缚。越级晋升既可以是职务晋升，也可以是职级晋升。

委任晋升制 公务员的职务晋升不需要由专门的机构进行考试和评议，而以行政首长或者有权机关的任命作为依据的制度。通常采取职务晋升的方式，其对象往往仅限于政府中的高级职位。

考试晋升制 通过公开的竞争性考试，以考试成绩作为公务员职务晋升依据的制度。既可以是晋升职务，也可以是晋升职级，是西方国家业务类公务员中普遍采纳的晋升制度。

招聘晋升制 公务员通过公开招聘获得职务晋升机会的制度。根据《中华人民共和国公务员法》的规定，厅局级正职以下领导职务或者副调研员以上及其他相当职务层次的非领导职务出现空缺，可以面向社会公开选拔，产生任职人选。确定初任法官、初任检察官的任职人选，可以面向社会，从通过国家统一司法考试取得资格的人员中公开选拔。

职务降低 对不符合任职条件的公务员或因机构撤并而需要调整职务的公务员做出的、降低其一个或数个职务级别的人事处理决定。由于裁减冗员或公务员自身条件不符合职位要求而导致的降职，通常同时降低其职务和薪金。

薪资降低 对不符合任职条件的公务员做出的降低其一个或数个薪资级别的人事处理决定。通常情况下，因机构调整或机构撤销而非公务员不称职引起的降职，只降低职务而不降低薪金。

公务员交流 《中华人民共和国公务员法》规定，公务员按照法定程序在公务员队伍内部进行交流，或与国有企业事业单位、人民团体和群众团体中从事公务的人员进行交流的制度。采取调任、转任、挂职锻炼等形式。

调任 公务员交流方式之一。《中华人民共和国公务员法》规定，厅局级正职以下领导职务或者副调研员以上及其他相当职务层次的非领导职务出现空缺，可以面向社会公开选拔，产生任职人选；确定初任法官、初任检察官的任职人选，可以面向社会，从通过国家统一司法考试取得资格的人员中公开选拔。

转任 公务员交流方式之一。《中华人民共和国公务员法》规定，公务员因工作需要或其他正当理由在机关系统内可进行平级调动。可以跨地区、跨部门进行，也可以在同一部门内的不同职位之间进行。不同职位之间的转任，应当具备拟任职位所要求的资格条件，并在规定的编制限额和职数内进行。

挂职锻炼 公务员交流方式之一。《中华人民共和国公务员法》规定，根据培养

锻炼公务员的需要，选派公务员到下级机关或者上级机关、其他地区机关以及国有企业事业单位担任相应职务。公务员在挂职锻炼期间，不改变与原机关的人事关系。

任职回避 亦称“职务回避”。公务员不得担任与其法定亲情关系有直接关联的职务的制度。任职回避中的亲属关系包括：(1)夫妻关系；(2)直系血亲关系；(3)三代以内的旁系血亲关系，包括兄弟姐妹、伯叔姑姨舅、堂(表)兄弟姐妹、侄(外甥)子女等；(4)近姻亲关系，包括配偶的父母、配偶的兄弟姐妹及其配偶、子女的配偶及其父母、三代以内旁系血亲的配偶等。

职务回避 即“任职回避”。

地域回避 《中华人民共和国公务员法》规定，担任乡级机关、县级机关及其有关部门主要领导职务的公务员，不得在自己的原籍和其他不宜任职的地区担任一定级别的公职的制度。地域回避中的职务包括乡和县级的党、政、法院、检察院的主要领导职务，以及县级纪检机关、组织部门、人事部门、监察部门、公安部门、工商部门、税务部门等部门的主要领导职务。

公务回避 公务员在行使职权的过程中，若与所处理的事项存在利害关系，应当依法终止职务行为并由其他公务员行使相应职权的制度。公务回避中的利害关系既包括本人和法定的亲属关系人员，也包括师生关系、同学关系、战友关系、同乡关系、上下级关系、敌意关系、竞争关系等。根据公务所涉及的领域不同，分为执行内部公务的回避、行政执法的回避和司法裁判的回避。

培训制度 通过有计划、有组织地对公务员实施素质性的或技能性的培养和训练，提高公务员的整体素质和专业技能的继续教育体系。公务员制度的核心内容之一。公务员的培训种类通常与公务员的任职阶段相匹配，具体包括：(1)职前培训，主要针对新录用的公务员；(2)在职培训，主要针对在职的公务员；(3)晋升培训，主要针对在职公务员中有望晋升职务的公务员。培训方式主要包括：(1)委托培训，侧重于理论基础知识的培养，有助于提高公务员的整体素质，且相对节省行政成本；(2)部内培训，侧重于本部门专业技能的训练，有助于提高公务员的实际工作能力；(3)部际培训，侧重于部门与部门的横向互动，旨在使公务员获得系统的视角和整体协作的理念。《中华人民共和国公务员法》规定公务员培训包括对新录用人员在试用期内进行的初任培训，对晋升领导职务的公务员在任职前或任职后一年内进行的任职培训，对从事专项工作的公务员进行的专门业务培训，对全体公务员进行的更新知识、提高工作能力的在职培训，以及对担任专业技术职务的公务员进行的专业技术培训。公务员培训情况、学习成绩作为公务员考核的内容和任职、晋升的依据之一。

初任培训 亦称“职前培训”。培训部门对新录用的公务员在试用期内所进行的培训。培训目的是使新录用的公务员熟悉和了解将要从事的工作。培训方式主要有工作实习和专门培训，前者指新录用的公务员在有经验人员的指导下从事实际工作，后者指机关培训部门对新录用公务员进行的集中培训。

职前培训 即“初任培训”。

任职培训 亦称“晋升培训”。培训部门根据拟晋升领导职务的要求，对准备晋升领导职务的公务员在任职前或任职后一年内进行的培训。培训内容主要集中于拟任领导职务所必须具备的政策水平、组织领导能力和专业知识。培训方式以离职培训为主，时间长短根据实际需要而定。

晋升培训 即“任职培训”。

在职培训 释文见426页。

委托培训 由公务员管理机构或公务员所在部门选送有培养前途的公务员，或是由公务员本人依据相关规定通过考试，到各级国家行政学院或国内外高等院校接受继续教育的培训方式。接受培训的公务员的管理机构或所在部门，与培训院校构成事实上的委托培训关系。

部内培训 公务员所在部门自设培训机构，自行设置培训时间、培训内容和培训形式的培训方式。一般在政府各个部门的内部都设有培训中心，承担本部门公务员的培训任务。

部际培训 公务员所在的部门与相关若干部门联合对公务员进行的跨部门培训方式。培训对象多为具有相同或相似职位、职等的公务员，培训费用由各部门共同承担。

交流培训 以人员交流或经验交流的形式对公务员所实施的培训方式。包括人员交流培训和经验交流培训。前者指通过公务员在政府部门之间、政府部门与私营部门之间的转任或挂职锻炼对公务员进行的培训；后者指借助于各种工作研讨、集会演讲或有组织的访谈而进行的信息的交流活动。

人员交流培训 见“交流培训”。

经验交流培训 见“交流培训”。

学徒式培训 亦称“工作培训”。释文见426页。

工作培训 即“学徒式培训”。

离岗培训 释文见426页。

案例培训 释文见426页。

自选培训 允许公务员根据自己的知识结构和个人兴趣制定培训计划，并自由选择培训课程和培训形式的培训方式。主要形式一种是公务员利用业余时间到选定的学校进修，其学费由所在部门负担；另一种是公务员向所在部门申请假期脱产学习。

行政学院 国家行政机关设立的进行公务员培训的专门机构。按照行政隶属关系可分为国家行政学院和地方各级行政学院，前者主要针对国家行政机关中的高、中级公务员开展培训工作，后者则以培训行政机关中的中、初级公务员为主要目标。

考核制度 亦称“考绩制度”。公务员管理机构或公务员所在的部门按照法定的管理权限、考核内容、考核标准和考核程序，对公务员的工作能力和业务绩效进行定期或不定期系统考察和评价的制度。公务员制度的核心内容之一。考核内容主要集中于考勤和考绩两方面，并以考绩为重点。就考核方式而言，以考核表的方式进行考核。是选拔优秀人才和合理使用人才的重要途径，是公务员任免、奖惩、职务升降的客观依据，是功绩制原则在公务员制度中的具体体现。《中华人民共和国公务员法》规定按照管理权限和法定程序对公务员的德、能、勤、绩、廉，尤其是工作实绩进行全面考察和评价。分为平时考核和定期考核：平时考核是定期考核的基础，定期考核的结果分为优秀、称职、基本称职和不称职四个等次。是调整公务员职务、级别、工资以及公务员奖惩、培训、辞退的依据。

考绩制度 即“考核制度”。

提前警告 美国的公务员年度考绩制中实行的办法。公务员所在部门的主管在公务员考核前三个月，向本部门中工作表现或工作成绩不佳的公务员提出警告。由于这种警告既对公务员施加了压力，又给其自我调整和补救的时间，因此，每年最终被考核为“不满意”的人极少。

奖惩制度 公务员制度的核心内容之一。奖励制度与惩戒制度的合称。奖励制度，指根据公务员的现实表现和工作实绩对其进行物质上或精神上的鼓励，以调动其工作潜能和工作积极性的制度。是一种正激励机制。惩戒制度，指通过剥夺公务员的权利和增加公务员的义务，对违法渎职行为给予最大限度的防范和纠正

的制度,是一种负激励机制。奖惩制度是双向的公务员工作评价体系,从正反两个方面保证国家政治生活和公务员制度的良性运行。奖励普遍是以考绩为主,即各国的公务员管理机构以定期或不定期的公务员的工作考核成绩作为实施奖励的标准和依据,同时辅之以公务员在工作中做出的重大贡献、特殊业绩或发明创造等作为奖励的依据。各国公务员管理机构授予公务员的奖励大体有精神奖励、物质奖励和晋升奖励三种。《中华人民共和国公务员法》规定,奖励决定机关按照管理权限和法定程序,对工作表现突出,有显著成绩、贡献或其他突出事迹的公务员或公务员集体,给予精神或者物质奖励。奖励的条件包括:(1)忠于职守、积极工作、成绩显著;(2)遵守纪律、廉洁奉公、作风正派、办事公道、模范作用突出;(3)在工作中有发明创造或者提出合理化建议,取得显著经济效益或者社会效益;(4)为增进民族团结、维护社会稳定做出突出贡献;(5)爱护公共财产,节约国家资财有突出成绩;(6)防止或者消除事故有功,使国家和人民群众利益免受或者减少损失;(7)在抢险、救灾等特定环境中奋不顾身,做出贡献;(8)同违法违纪行为作斗争有功绩;(9)在对外交往中为国家争得荣誉和利益;(10)有其他突出功绩。奖励坚持精神奖励与物质奖励相结合、以精神奖励为主的原则,包括嘉奖、记三等功、记二等功、记一等功、授予荣誉称号等形式。惩戒主要分为两大类,即司法处罚和行政处罚。前者是由司法机关对触犯法律的公务员进行的惩罚,追究公务员的刑事、民事或行政法律责任;后者是由行政机关对违反公务员纪律的公务员进行的惩罚,是对公务员的行政处分。《中华人民共和国公务员法》规定,处分决定机关按照管理权限和法定程序,对因违法违纪而须承担纪律责任的公务员给予处分。对公务员的处分包括警告、记过、记大过、降级、撤职、开除等形式。受处分的期间为:警告,六个月;记过,十二个月;记大过,十八个月;降级、撤职,二十四个月。公务员在受处分期间不得晋升职务和级别,其中受记过、记大过、降级、撤职处分的,不得晋升工资档次。违纪行为情节轻微,经批评教育后改正的,可以免予处分。惩戒的程序有原则性的规定,即公务员违纪的,应当由处分决定机关决定对公务员违纪的情况进行调查,并将调查认定的事实及拟给予处分的依据告知公务员本人。处分决定机关认为对公务员应当给予处分的,应当在规定的期限内,按照管理权限和规定的程序作出处分决定。对公务员的处分,应当事实清楚、证据确凿、定性准确、处理恰当、程序合法、手续完备。处分决定应当以书面形式通知公务员本人,公务员有权进行陈述和申辩。

精神奖励 亦称"荣誉奖励"。以授予名誉的方式对公务员的工作表现和成绩给予肯定、鼓励和宣扬的奖励措施。综合世界各国对公务员的精神奖励,其种类主要包括口头表扬、书面嘉奖、记功、授予荣誉称号等形式。

荣誉奖励 即"精神奖励"。

物质奖励 以增加公务员的物质利益的方式对公务员的工作表现和成绩给予肯定、鼓励和表扬的奖励措施。其种类主要包括颁发奖金、工资晋级、准予特别假、出国旅游、馈赠贵重礼物等形式。

晋升奖励 以提高公务员职位等级的方式对公务员的工作表现和成绩给予肯定、鼓励和宣扬的奖励措施。具有精神奖励和物质奖励的双重性质。在所有的奖励形式中,晋升奖励的层次最高,激励效果也最强烈。

精神惩戒 对有过失的公务员的精神利益造成一定程度的损害以示警戒的惩戒措施。通常适用于犯有轻微过失的公务员。其种类主要包括申诫、警告和记过。"申诫"包括训斥和批评教育,在精神

惩戒中处罚的程度最轻。比申诫稍重的是“警告”或“严重警告”，是对犯有过失的公务员实施的书面的谴责和告诫。“记过”的惩戒程度又高于前者，是指以正式的记过文书注明受罚者所犯的过失，并予以公布。

警告 见“精神惩戒”。

记过 见“精神惩戒”。

实质惩戒 通过降低公务员的职务职等或损害其相关物质利益的方式，对有过错的公务员施行的惩戒措施。通常适用于犯有严重过错的公务员。其种类主要包括物质惩戒和职务惩戒。“物质惩戒”主要指经济方面的惩罚，如罚款、减薪、停薪、停算年资或取消某项津贴、待遇等。其中“停算年资”是指削减计算或停止计算公务员的工作年限，以达到减少晋升或加薪机会的目的。“职务惩戒”是最严厉的惩戒方式，包括降级、降职、调职、免职、离职、停职、撤职、开除等形式，是对犯有严重过错的公务员的惩罚。

停算年资 见“实质惩戒”。

公务员权利义务 公务员的权利和公务员的义务的合称。公务员的权利指基于公务员法律关系，以立法形式对公务员的物质、精神和行为上的权益所作的法律的确认和保障。公务员的权利主要包括：(1)获得劳动报酬(工资、津贴、福利、保险等)的权利，是国家对于公务员的劳动给予的经济补偿，是维持公务员物质生活的基本保障；(2)身份保障权，非因法定事由和程序，公务员的身份和职位不受免职、停职、降职、调职以及其他不利于执行职务的处分；(3)依法执行公务的权利，即任何妨碍执行公务的行为都被确认为非法，并将受到法律制裁；(4)申诉和控告的权利，公务员的合法权益若受到非法侵害，有权向公务员主管机构和司法部门提出申诉和控告，以获得行政和司法救济；(5)获得培训的权利；(6)休息和休假的权利。《中华人民共和国公务员法》规定，公务员享有的权利包括：(1)获得履行职责应当具有的工作条件；(2)非因法定事由、非经法定程序，不被免职、降职、辞退或者处分；(3)获得工资报酬，享受福利、保险待遇；(4)参加培训；(5)对机关工作和领导人员提出批评和建议；(6)提出申诉和控告；(7)申请辞职；(8)法律规定的其他权利。公务员的义务指基于公务员法律关系，以立法形式对公务员的行为所作的法律的限制和约束。公务员的义务大体包括政治约束和纪律约束两项内容，前者如“政治中立”，后者如遵纪守法、恪守职业道德等内容。《中华人民共和国公务员法》规定，公务员必须履行的义务包括：(1)模范遵守宪法和法律；(2)按照规定的权限和程序认真履行职责，努力提高工作效率；(3)全心全意为人民服务，接受人民监督；(4)维护国家的安全、荣誉和利益；(5)忠于职守，勤勉尽责，服从和执行上级依法作出的决定和命令；(6)保守国家秘密和工作秘密；(7)遵守纪律，恪守职业道德，模范遵守社会公德；(8)清正廉洁，公道正派；(9)法律规定的其他义务。

申诉权 公务员对涉及本人的人事处理不服而采取的救济方式。根据《中华人民共和国公务员法》的规定，公务员对法定的人事处理决定不服，可以自知道该人事处理之日起30日内向原处理机关申请复核；对复核结果不服的，可以自接到复核决定之日起15日内，按照规定向同级公务员主管部门或者作出该人事处理的机关的上一级机关提出申诉；也可以不经复核，自知道该人事处理之日起30日内直接提出申诉；对省级以下机关作出的申诉处理决定不服的，可以向作出处理决定的上一级机关提出再申诉。行政机关公务员对处分不服的，可以向行政监察机关申诉。

控告权 公务员对机关及其领导人员侵犯其合法权益而采取的救济方式。根据《中华人民共和国公务员法》的规定，公

务员认为自身合法权益受到机关及其领导人员侵害的，可以依法向上级机关或者有关的专门机关提出控告，揭露侵害事实并寻求相应的补偿。

惠特利委员会制度 英国通过成立惠特利委员会使政府和文官协商解决彼此争端的制度。第一次世界大战期间，英国政府任命以惠特利(J. H. Wheatley)为首的委员会，对劳资争端问题展开调查。1918年，惠特利领导的委员会提出建议，主张在各个工业系统中成立由劳资双方代表参加的联合委员会，以谋求劳资争议的和平解决。这种委员会被称为"惠特利委员会"，职责是通过协商，解决政府与文官之间的各种纠纷，在1919年扩展运用于文官管理领域。不是权力机构，是非正式的协调机构，其决议必须经政府同意，以枢密令发布，才能发生效力。

美国公共工会制度 美国政府雇员为维护自身权利与政府进行集体谈判而形成的工会制度。1912年劳埃德·拉福莱得法通过之前，联邦雇员是不能参加工会组织的，劳埃德·拉福莱得法废除了限制联邦雇员进行院外活动的总统行政命令，赋予联邦邮政雇员参加工会的权利、个别或集体向国会请愿的权利，以及对降级和解雇提出书面申辩的权利，为美国公共工会制度奠定了基础。1961年，肯尼迪(John Fitzgerald Kennedy，1917—1963)总统发布总统令，允许所有的公共部门雇员组成工会维护自身权益，1969年尼克松(Richard Milhous Nixon，1913—1994)总统发布总统令，建立了多边集体谈判制度和联邦劳动关系委员会，标志着美国公共工会制度正式形成。

公务员纪律 作为国家公务员必须遵守的规章。根据《中华人民共和国公务员法》的规定，公务员纪律主要包括：(1)不得散布有损国家声誉的言论，不得组织或者参加旨在反对国家的集会、游行、示威等活动；(2)不得组织或者参加非法组织，不得组织或者参加罢工；(3)不得玩忽职守、贻误工作；(4)不得拒绝执行上级依法作出的决定和命令；(5)不得压制批评、打击报复；(6)不得弄虚作假，不得误导、欺骗领导和公众；(7)不得贪污、行贿、受贿，不得利用职务之便为自己或者他人谋取私利；(8)不得违反财经纪律，不得浪费国家资财；(9)不得滥用职权，不得侵害公民、法人或者其他组织的合法权益；(10)不得泄露国家秘密或者工作秘密；(11)不得在对外交往中损害国家荣誉和利益；(12)不得参与或者支持色情、吸毒、赌博、迷信等活动；(13)不得违反职业道德、社会公德；(14)不得从事或者参与营利性活动，不得在企业或者其他营利性组织中兼任职务；(15)不得旷工或者因公外出、请假期满无正当理由逾期不归。

社会保障

社会保障 以国家或政府为主体，依据法律，通过国民收入的再分配，对公民在暂时或永久丧失劳动能力以及由于各种原因而导致生活困难时给予物质帮助，以保障其基本生活的制度。本质是追求公平，责任主体是国家或政府，目标是满足公民基本生活水平的需要，同时必须以立法或法律为依据。现代意义上的社会保障制度是工业化的产物，以19世纪80年代德国俾斯麦政府颁布并实施的一系列社会保险法令为标志，经历了发展、成熟、完善、改革等不同时期，各国根据各自的政治、经济和人口环境等因素，形成了各具特色的社会保障制度模式。中国社会保障制度主要包括社会保险、社会救助、社会优抚和社会福利等内容。

社会保险 以国家为主体，对有工资收入的劳动者在暂时或永久丧失劳动能力或虽有劳动能力而无工作即丧失生活来源的情况下，通过立法手段，运用社会力

量，给这些劳动者一定程度的收入损失补偿，满足其基本生活需求，保证劳动力再生产和扩大再生产的正常运行，从而保障社会安定的制度。是社会保障制度的核心。1883年德国颁布的《疾病社会保险法》是世界上第一部社会保险法律，标志着现代社会保险制度的诞生。社会保险已经成为世界各国普遍实施的社会政策和社会机制。主要包括养老保险、医疗保险、工伤保险、失业保险、生育保险等。

养老保险 亦称"老年保险"。依据法律，劳动者通过参加不同的养老保险计划，待年老退出劳动领域时获取养老金以保障其基本生活的制度。是社会保险的核心。从世界各国推行养老保险制度的实践来看，可以将其分为四种模式：普通型养老保险模式、投保资助型养老保险模式、强制储蓄型养老保险模式、多层次的养老保险模式，国家根据不同经济保障目标，综合运用各种养老保险模式。

普通型养老保险 养老保险模式之一。国家为老年人提供统一标准的养老金，以保障其最低生活水平。北欧国家、英国等国家均采取这种模式。覆盖全体国民，甚至覆盖侨居一定年限的外国人而不管其是否是工薪劳动者，也不管退休前工资是多少。享受这种养老保险必须具备的条件是，需要参加老年社会保险，缴纳保险费且达到法定年限，同时需要达到法定退休年龄。特点是覆盖面广，与个人的收入状况无关，操作简单明了，手续简便。不足表现在：保险资金来源于国家税收，因而要实施高税收政策；投保资助加剧了经济矛盾，成为经济发展的严重障碍，特别是在人口老龄化的情况下更为严重；只能保障最低生活，只有加上企业补充退休金才能实现养老社会保险的初衷——保障基本生活的目标。施行这种模式的许多国家已开始转向以普通保障为核心的多层次养老保险模式。

投保资助型养老保险 养老保险模式之一。政府通过有关的立法，作为强制性实施的依据，除了个人缴纳养老保险费和企业为雇员缴纳社会保险费外，政府还依法从财政中拨款作为保险基金的一部分。受保者达到一定的年龄退休后，解除劳动义务，就可以定期领取养老金，其数量通常与工作时的收入水平有关。美国、日本等采取这种模式。强调以自保为主，同时国家予以资助，体现了权利、义务的统一，有较强的社会互助性。不足表现在：缴纳养老保险费的标准十分复杂，不易于掌握；随着人口老龄化进程的加快，国家、企业和社会成员的负担会越来越重，并制约一国经济的发展。施行这一模式的国家，开始转向多层次的养老保险，即根据不同的养老保险目标，建立不同层次的养老保险体系。

强制储蓄型养老保险 养老保险模式之一。通过建立个人退休账户的方式积累养老保险基金，当劳动者达到法定退休年龄时将个人账户积累的基金、利息及其他投资收入一次性或逐月发还本人作为养老保险金。一些亚非国家和拉美国家实行这一模式，以新加坡的中央公积金制度最为典型。特点是"自己养自己"，同时又通过法律规定来强制执行，可以减轻政府和社会的负担。不足表现在：缺乏社会互助性，不能起到对收入再分配的作用；保险金是一次性发放，很难保障退休者的基本生活。

国家统筹型养老保险 养老保险模式之一。国家通过宪法确定以养老为主要内容的社会保障制度。作为一种国家制度，"老有所养"是公民应享受的权利，由生产资料公有制作保证，退休金支出全部由国家和企业承担，个人不缴纳养老保险费。朝鲜、苏联、原东欧各国采取这一模式。特点是覆盖面较广，养老保险资金来源单一，养老金支付单一。不足表现在：带有平均主义色彩，不利于调动劳动者的积极性，影响劳动效率的提高。

医疗保险 由国家立法，通过强制性社会保险原则和方法，筹集医疗资金，保证人们平等的获得适当的医疗服务的制度。是社会保险的重要组成部分，与养老、失业、工伤、生育等其他保险一起共同为劳动者的生、老、病、死、残起保障作用。具有普遍性、涉及面广、复杂性等特点，属于短期性、经常性保险。

国家医疗保险模式 亦称"全民医疗保险"、"全民健康保险"。政府直接举办医疗保险事业，向全体国民提供免费或低收费的医疗服务的模式。主要特点是：保险基金主要来自国家的财政拨款；保险的覆盖面较广，一般能覆盖全体公民；医疗机构主要为国家所有，并为大多数公民提供所需的医疗服务；公民普遍享有免费的综合医疗服务。优点是：具有较好的普遍性和公平性，有利于保障全体公民的身体健康，另外，费用增长也相对缓慢。缺点是：服务效率低下、服务质量不高、供不应求矛盾较为突出、国家财政负担较重。英国、澳大利亚、意大利、希腊等国均实行这一模式。

社会医疗保险模式 国家通过立法强制实施，由雇主与个人按一定比例交纳保险费建立社会保险基金，用于劳动者个人及其家属看病就医的医疗保险模式。主要特点是：国家通过立法强制实施；强调劳动者个人在医疗保险方面的责任，保险基金由国家、雇主和劳动者共同负担；劳动者享受医疗保险的权利与医疗保险缴费义务相联系；保险基金实行社会统筹，互助共济；以"现收现付"为主，基金管理的基本原则是"以支定筹、以收定付、当年收支平衡"，一般没有积累；医疗保险一般由中介组织实施，政府对其实施宏观管理与监督。优点是：重视医疗保险中权利与义务的密切联系，有利于强化自我保障意识，体现效率原则；可以在一定程度上实现个人收入的横向转移，体现社会公平原则。缺点是：以现收现付方式筹集基金，基金没有积累，无法解决医疗费用负担的"代际转移"问题；因为主要实行第三方付费，医患双方缺乏费用意识，往往导致不合理费用的增加，医疗费用上涨过快。德国是实行这一模式的典型代表。

商业医疗保险模式 亦称"私营医疗保障"。按照市场法则由私营机构自由经营的医疗保险模式。主要特点是：医疗保险被视为一种特殊商品，在市场上自由买卖，买方可以是企业、团体、政府或个人，卖方则是营利性（不享受税收优惠）或非营利性（享受税收优惠）的私人医疗保险公司或民间医疗保险机构。私营医疗保险的资金主要来源于投保人及其雇主所缴纳的保险费，政府财政不负责补贴，缴费水平通常取决于参保时年龄、性别以及个人的健康状况，是在假定未来保费收入现值与医疗费用支出现值相等的基础上计算出来的，缴费一般较高。一般不适用于低收入阶层、老年人及体弱多病者，却能较好地满足中、高收入者高层次的医疗服务需求，但其社会公平性较差。美国是实行这一模式的典型代表。

强制储蓄医疗保险模式 依据法律规定强制性地以家庭为单位储蓄医疗基金，通过纵向积累以解决患病就医所需的医疗保险基金的医疗保险制度。优点是：较好地解决了医疗费用负担的代际问题，费用的约束机制较强。缺点是：社会供给程度较差，有些疾病如危重病、慢性病，需要支付高额医疗费用，完全依靠个人账户的积累，常常难以满足实际需要。

合作医疗保险模式 亦称"社区合作医疗保险"、"基层医疗保障模式"。立足于社区或基层，按照"风险分担、互助共济"的原则多方筹集资金，用以支付参保人及其家庭成员的医疗、预防、保健等服务费用的综合医疗保健措施。对解决发展中国家尤其是发展中国家农村地区居民的疾病医疗服务，具有重要的现实意义。中国农村的合作医疗是这一模式的典型

代表。

工伤保险 亦称“职业伤害保险”。为在工作中受伤致残或死亡者的遗属提供保障的制度。包括两大类:一是因突发性事故导致的伤残和职业病;二是因工作本身的性质而导致的职业病。中国于1996年发布了《企业职工工伤保险试行办法》,建立了适应市场经济发展要求的工伤保险制度框架。

失业保险 劳动者由于非本人原因失去工作而中断收入时,由国家和社会依法保证其基本生活需要的制度。是就业保障制度的一个重要子系统,对保障失业者的基本生活、促进充分就业、弱化失业负效应、和谐劳资关系、稳定社会秩序起着重要作用。英国1911年颁布的失业社会保险立法,标志着世界上强制性失业社会保险制度的诞生。可分为国家立法强制实施的失业社会保险制度、非强制性的失业和伤害保险制度、失业救济制度等类型。

生育保险 国家通过立法,对怀孕、分娩女职工给予生活保障和物质帮助的制度。其宗旨在于通过向职业妇女提供生育津贴、医疗服务和产假,帮助她们恢复劳动能力,重返工作岗位。包括现金补助和实物供给。现金补助主要指给予生育妇女发放的生育津贴。有些国家还包括一次性现金补助或家庭津贴。实物供给主要指提供必要的医疗保健、医疗服务以及孕妇、婴儿需要的生活用品等。提供的范围、条件和标准主要根据本国的经济实力而确定。

社会救助 亦称“社会救济”。国家通过国民收入的再分配,对因自然灾害或其他经济社会原因而无法维持最低生活水平的社会脆弱群体提供款物接济和扶助的制度。最早出现于1909年英国皇家一个专门委员会的报告中,以人道主义的社会救助代替“济贫法”。责任主体是政府,一般采取非供款制与无偿援助方式,目标是帮助社会脆弱群体摆脱生存危机,以维护社会稳定。包括灾害救济、贫困救济和其他对社会脆弱群体的救济。

社会医疗救助 政府和社会对贫困人口或优抚对象中因病而无能力支付医疗费用的人实行的医疗专项救助行为。特点是救助对象是贫困或优抚者之中的疾病患者,救助途径必须经医疗机构,医疗机构的医术、服务、价格等因素会直接与医疗救助的资金、效果等联系。

城市居民最低生活保障制度 持有非农业户口的城市居民,凡共同生活的家庭成员人均收入低于当地城市居民最低生活水平标准的,均有从当地人民政府获得基本生活物质帮助权利的制度。

农村居民最低生活保障制度 国家和社会为了给收入难以维持最低生活的农村贫困人口提供保障而建立的生活保障制度。其对象要以通过最大劳动努力但仍不能保障其基本生活需要为标准。这个标准是相对的,随季节的发展变化而作相应的调整,中国广大农村情况复杂,发展极为不平衡,因而最低保障的限度有较大的差异性。

社会优抚 国家以法定形式并通过政府行为,对有突出贡献者及其眷属实行具有褒扬性和优待赈恤性质的社会保障措施的制度。保障形式包括社会保险式、社会救助式、社会福利式。优抚对象一般是指现役军人及家属、伤残军人、因公牺牲的军人遗属、病故军人遗属等。目标是使优抚对象达到社会平等的生活水准,不致因其为国家作出突出贡献反而降低生活水平或遭不幸。优抚内容包括死亡抚恤、伤残抚恤、社会优待、退役安置等。

军人社会保险 社会保险式的优抚保障。以社会保险方式实施社会优抚保障措施,将社会优抚纳入社会保险系列。美国政府从1957年开始,在实行职业军人特殊退休制度的同时,对所有的军事人员实行“老残遗属及健康保险”的投资制度。

中国1997年也开始建立军人的社会保险制度。

军人社会福利 社会福利式的优抚保障形式。包括资金保障和服务保障。资金保障指由政府对死亡军人家属或伤残军人提供抚恤金,对退役军人发放复员费或安家费。另外,政府对优抚对象减免税收、减免交通费、实行免费医疗等,也构成资金保障的内容。服务保障指对优抚对象优先安排就业和就学,优先安排就业前的职业培训等内容。对伤残军人则实行福利性收养,如中国的荣复军人光荣院、疗养院等。

军人社会救助 社会救助式的优抚保障形式。由政府对退役人员或现役人员的家属提供救济和帮助。我国对优抚对象,特别是农村的退伍军人及现役人员的家属实行救助性措施,如:定期补助、临时性补助、可优先得到发展生产的资金贷款及物资等。

社会福利 国家或社会为改善和提高成员的生活而实施的各种措施、政策和制度。有广狭两义,广义指国家和社会举办的文化、教育、医疗事业,城市和农村社区或企事业单位的各类公益事业。狭义指国家和社会为身心有缺陷而丧失劳动能力和生活上有困难者提供的各种物质帮助和特殊服务。总体来讲,社会福利是社会保障体系的最高层次,不仅保障个人和整个社会的生存需要,还要保证个人和社会有发展的可能。

社会互助 特定的社会群体包括家庭、社区、团体、企业、组织成员之间的民间互助行为,是非正式的制度安排,有别于政府组织的社会保障和社会救助。社会互助形式多样,不仅包括经济形式的互助行为,还包括精神上的互助,是社会自发的对社会脆弱群体的关爱,体现全社会以人为本的价值理念。不是单向的关怀和帮助,而是一种社会交换,对于补充政府保障的盲点起着重要的作用。政府应在其中起到规范、引导的作用。

社区社会保障 以社区为依托、以社区居民为主要保障对象的社会保障体系。包括社会救济、医疗保险、养老保险、失业保险、社会福利等社会保障内容。

社区社会保障管理 由社区负责的社会保障项目管理。主要包括社会救助金、失业保险金社区发放,受保对象中的退休人员、失业人员、无单位人员等的管理。

社会保障模式 对不同社会保障的内在基本规定性及主要运行原则的理论概括。反映一国在某一历史时期社会保障制度的路径选择。根据各国的现实情况,主要包括个人储蓄积累型社会保障、全民福利型社会保障、社会保险型社会保障、强制自保型社会保障与国家保障型社会保障等模式。

个人储蓄积累型社会保障 以强制储蓄为主、政府支付为辅的形式来筹集社会保障基金,以备受保人自我保障的社会保障模式。强制要求雇主和雇员按规定比例交纳一定公积金;费率随经济发展不断调整,但比例统一;公积金存款全部存入个人账户,可以用于购买住房、支付医疗费及养老金;公积金制度实行制度化、规范化管理。这种模式以新加坡的公积金制度为代表,完全是一种自助型社会保障模式,有利于激发劳动者的生产和保障积极性,有效地克服了福利国家型和国家保障型社会保障制度的固有弊端,而且不会出现"养老代际转嫁"问题。

全民福利型社会保障 以收入均等化、福利普遍化、福利设施齐全化为特征的社会保障模式。坚持"全民性"和"公平性"原则,保障范围囊括了人"从摇篮到坟墓"的各种生活需要;社会保障基金统一收缴和支付,并由专门的机构负责管理;基金主要由国家财政承担。这种模式主要在英国、瑞典及北欧等福利国家推行。

社会保险型社会保障 资金大部分由雇主和雇员承担,不足部分由政府资助的

社会保障模式。强调个人在社会保障中的责任,通过雇主和雇员的共同缴费,在较大范围内进行风险共担,以达到社会互助、互济的目的。

强制自保型社会保障 亦称"就业保障模式"。与就业相关联的社会保障模式。其特点是社会成员一旦就业,便自动加入了受保障者的行列,其生老病死伤残的各方面,均由就业单位和国家负担。这种制度过去在前苏联及其他社会主义国家普遍推行,目前主要在亚洲的朝鲜及美洲的古巴等社会主义国家实行。

国家保障型社会保障 强制储蓄性的社会保障模式。政府强制雇主为雇员及雇员为自身储蓄社会保障费用,通过长期积累,以满足支付雇员的社会保障待遇。

社会保障管理体制 社会保障管理制度和管理方法的总和。主要包括社会保障组织机构设置、中央和地方社会保障权限职责划分等内容。各国的经济政治体制不同,各社会保障管理体制也不同,主要包括政府直接管理的社会保障、政府和公法机构共同管理的社会保障、工会管理的社会保障等类型。

社会保障基金 为实施各种社会保障制度,通过法定的程序以各种方式建立起来的用于特定目的的货币资金。是以保障社会成员基本生活需要为目的而建立的基金,是社会再生产中消费基金的组成部分。按用途可分为社会保险基金、社会救助基金、社会福利基金等。

社会保障基金管理 为了保障劳动者的基本生活,根据国家和个人的经济承受能力而开展的基金筹集、待遇支付、基金保值增值的行为和过程。内容包括基金收支管理、基金预算和决算管理、投资运营管理、基金稽核监督等。主要模式分为财政集中型基金管理模式、多元分散型基金管理模式、专门机构集中基金管理模式。国际上社会保险基金管理的主要类型包括部分基金制模式、中央公积金集中管理模式、私营化管理的基金模式。由国家行政监管机构、专职监督部门及有关机构为防范和化解社会保障基金风险,根据国家法规和政策规定,对社会保险经办机构、基金运营机构或其他有关中介机构的管理过程及结果进行的评审、认证和鉴定。

社会保障财务管理 各种社会保障基金筹集、运营、使用、管理,以及社会保障费用的发放等日常财务活动的总称。包括养老金财务管理、医疗保险财务管理、失业金财务管理和其他社会保障财务管理等内容。

社会保障水平 一定时期内一国或地区社会成员享受社会保障的高低程度。西方国家一般把社会保障总支出占国内生产总值的比重作为衡量社会保障水平的主要指标。此外,还要考虑人均的社会保障待遇水平、社会保障覆盖面与社会保障自身的制度结构等多项指标。

教育管理

教育管理 国家对教育实施的管理。在一个国家或地区的政治、经济与文化环境的制约下,在教育管理部门领导者的教育价值观的支配下,采用科学的方法,对所管辖的各级各类教育组织进行预测与规划、组织与指导、监督与协调、激励与控制,使有限的教育资源得到开发和合理配置,以实现提高教育质量、增进办学效益、稳定教学秩序、改善办学条件、促进教育事业发展为目的。包括教育行政管理和学校管理两部分。

教育行政管理 国家通过行政机构依法以行政手段对教育实施的管理。其主要内容有:专门人才的培养与规划,教育事业的发展规划与计划管理,教育结构与布局,教育管理体制,教育制度,教育经费管理,教育行政组织机构及人事,教育质

量的评价，教育立法，教育管理的理论和方法等。在中国，从教育行政管理的机关而言，主要指教育行政机关的活动；从教育行政管理的层次而言，既指中央的教育行政管理，也指地方的教育行政管理；从教育行政管理的范围而言，大到方针政策法规和教育体制的构建，小到具体规章制度及其实施都应包括在教育行政管理之中。

教育行政机构 根据国家制定的方针、政策、法令以及规章制度，领导与管理教育事业的工作部门。是国家行政机构的重要组成部分。其组织活动一般包括：规划教育行政机关的机构设置，编制具体任务、权责范围和各种工作机构相互间的分工合作关系，制定教育行政管理的工作程序、方法和制度，教育督导的实施等。从法律规定所管辖的区域范围来划分，可分为中央教育行政机构和地方教育行政机构。从行使职权的业务性质来划分，可分为一般权限的教育行政机构和专门权限的教育行政机构。

教育部 为了实现国家的教育理念，推动国家的教育政策和法令的贯彻执行，设立的中央一级教育行政机构。在少数国家相当于国家教育委员会。主要职能包括：提出教育预算，制定教育规划和发展目标，设计学校课程，统一教育标准，分配教育资源，确定教育人员的任职资格和福利待遇，协调中央与地方的关系等。

地方教育行政机构 某一地区设立的教育行政机构。主要职能包括：制定本省、本市或本地区的教育政策，任命地区教育官员，批准并管理地方教育预算，决定地方教育的最低标准和大纲，制定地区教育发展计划，确定本地区教师任职条件、考核及就业待遇。对本地区的教育教学情况作出评估并提出改进意见。向本地区政府汇报工作并接受指导等。

学校管理 学校管理者对学校工作的组织、领导活动。主要内容有：制定发展规则，明确办学方向；实施对教学、教育质量的管理，开展教育质量评估；实施学校财务管理；实施对总务工作的管理。

教育行政体制 国家的教育行政组织系统。是国家对教育的领导管理的组织结构形式和工作制度的总称。主要由教育行政组织机构的设置、各级教育行政机构的隶属关系及相互间的职权划分等构成。一般是依据宪法和有关法律的规定而建立的，是国家行政体制中的重要组成部分。

中央集权制教育行政 与“地方分权制教育行政”相对。由中央政府实施直线式领导的教育行政制度。根本特征包括：(1)教育行政权力集中在中央教育部，中央直接干预和领导各级教育事业，地方教育机构的权力很小，一般只是奉命行事，在一定的授权范围内处理教育事务；(2)全国有较为统一的教育目标、教学计划、课程设置和评价标准；(3)教育的基本法律、法规由中央有关部门制定并颁布，这些法律、法规对地方的教育有绝对的约束力；(4)教育经费一般全部由国家承担，或由国家承担主要部分。

地方分权制教育行政 与“中央集权制教育行政”相对。中央政府居于监督和辅助地位，地方政府在其管辖范围内全权决定并自主运作教育事务的教育行政制度。主要特征是：(1)在中央一级不设或只设权力有限的教育领导部门，中央和地方的教育行政部门之间不存在领导隶属关系，教育被看作是地方的事业，地方自主经营管理的思想占统治地位；(2)课程设置、教材选择、教师资格等一些基本的教育制度由地方规定，中央不作统一要求；(3)教育的基本法律由地方制定；(4)教育的经费也主要由地方承担。美国、加拿大、德国、英国等一般被认为是教育地方分权制国家的代表。

教育政策 国家为教育行政部门或教育机构制定的行动准则。由教育行政当

局针对社会需求和学生愿望而形成的问题及未来发展的趋势，依据国家教育宗旨与法令规章而确定和规划，经由法定程序公布实施。

教育法规 调整教育活动和教育行政活动中发生的各种法律关系的规范性文件的总称。主要指有关教育的专门法律、法令、条例、规则、章程等，也包含其他法规中调整有关教育的各种法律关系的规范性条文。在中国，由全国人大及其常委会制定和发布的教育法规，称为“教育法律”，由国家行政机关制定和发布的教育法规，称为“教育行政法规”；由省级人大及其常委会制定和发布的教育法规，称为“地方性教育法规”。

教师编制管理 对教师队伍建设以及规划编制所进行的管理活动。包括全面分析学校现有教师的学历规格、专业情况、学科分布、年龄结构、性别比例、发展潜力、工作态度、兴趣爱好、综合素质等，预测校内教师的流动情况并在此基础上测算学校在未来时期对教师的需求状况，在分析和预测的基础上制定相应的学校人事政策，以保障教师资源得到充分开发和有效管理。

德育管理 根据德育的目标、任务和学校教育教学以及管理的总体要求，对德育工作系统以及德育活动过程进行的规划、组织、指挥、监督与协调等活动。德育是教育者通过学科教学以及一系列专门的活动对学生施加综合影响的过程。为了使这种综合影响能符合社会的要求并取得相应的成效，各级教育行政部门和学校组织应当从宏观和微观层面上，加强对德育的管理。

课程管理 对课程系统的人、财、物、课程信息等因素进行决策、计划、组织、指挥、协调、控制，以有效实现课程系统预期目标的活动。主要内容包括课程规划管理、课程计划管理、课程标准管理、教材管理、课程实施管理、课程评价管理等。

课程管理体制 课程管理者开展课程管理活动的具体模式。主要包括：(1)集中课程管理体制。在教育行政实行中央集中管理的国家，义务教育阶段的课程(包括课程计划、课程标准、教科书等)主要由中央教育部统一编制或审定，地方和学校必须遵照执行，国家对课程拥有决定权，地方和学校只有执行权。法国是这类体制的代表。(2)分散课程管理体制。传统上属于地方分权制的国家，其课程体制也往往是分散和不统一的。地方教育行政部门设置学校就能决定自己的教学范围、内容和实施步骤。美国、加拿大、英国等属于这一类型。(3)标准统一、管理分散课程管理体制。实际上是分散管理体制的补充和延伸。在很多国家，由某一层机构先确定课程的最低标准，然后由地方机构或学校根据标准决定本地、本校的课程设置。分两种情况：一种是中央机构确定最低标准，地方可根据具体情况在此范围内决定地方的课程设置及实施，日本属于这种情况；另一种是某一地方管理层次，一般是省或州一级的教育行政机构制定最低标准，地方学区或学校再根据这一标准决定自己的课程，美国、德国、澳大利亚属于这种情况。

课程计划管理 在地方和学校两个层面上展开的制定、调整、补充课程标准，并且根据课程标准开展教学和管理的活动。课程标准是确定某一学段的课程水平和课程结构的纲领性文件，一般包括课程标准总纲(即课程计划)和各科课程标准(即各科教学大纲)。

课程规划管理 国家或地方教育主管部门对学校课程建设的宏观规划、总体方案研制的过程。世界各国在开展中小学课程改革前，一般都要设立专门的机构以加强对课程规划的管理。这些机构往往是在教育主管部门领导下，由教育行政人员、教育专家、科学家以及富有经验的教育工作者代表组成，统筹安排各种资源，

全面负责从课程分析到课程设计的整个研制过程。

课程标准管理 依据课程标准进行的教学和管理活动。课程标准以纲要的形式规定了各学科的内容、体系和范围，体现了国家对各学科课程内容与教学的基本要求，是国家管理和评价课程的基础，也是编写教材、进行教学和考试评价的直接依据。对课程标准的管理，需要处理好统一性与灵活性的关系。

教材管理 地方和学校选择教材、编写教材的管理活动。包括建立教材编写的核准制度，完善教材审查制度，改革中小学教材指定出版的方式和单一渠道发行的体制，建立教材评价制度和在教育行政部门及专家指导下的教材选用制度等。

教学管理 运用管理科学和教学论的原理与方法，充分发挥计划、组织、协调、控制等管理职能，对教学过程各要素加以统筹，使之有序运行，提高效能的过程。教育行政部门和学校共同承担教学管理工作。教学管理涉及教学计划管理、教学组织管理、教学质量管理等基本环节。

教学计划管理 通过对未来教学工作和活动的设计，控制和指导整个教学过程，从而使教学活动处于最佳状态，并取得最好教学效果的活动。实施教学计划管理，国家教育主管部门要担当制定课程计划、编制教学大纲、组织编写教科书等任务；而学校，主要是抓好全校教学工作计划、教研组工作计划以及教师工作计划的制定和实施。

教学组织管理 按照教学过程的规律制定教学工作的顺序、建立相应的方法，以保障教学系统有序、规范、高效运行的活动。

教学质量管理 为保证培养规格，促使教学效果达到课程计划、教学大纲和教科书所规定的要求，对教学过程和效果进行指导、控制的活动。是教学管理的核心。一般程序是：确定教学质量的标准，主要依据教学目标，使之分解、具体化；进行教学质量管理检查和评价，通过与教育质量标准的对照比较，发现问题，改进教学；进行教学质量分析，找出解决或改进教学的路线和方法；进行教学质量控制，依据分析结果，实施改进措施。

教育经费 国家用于发展教育事业的费用。是国家预算支出的重要组成部分。广义既包括国家或政府用于教育事业的费用，也包括私人用于教育事业的费用；狭义指国家或政府用于教育事业的费用。根据用途不同，可分为教育事业费和教育基建费两大类。教育事业费又分为人员经费和公用经费，前者包括工资、补助工资、职工福利、差额补助费和学生助学金、奖学金等。后者包括公务费、业务费、设备购置费、房屋修缮费和其他费用；教育基建费主要有：校舍校地的新建、扩建和维修费用；购置大型仪器设备费用等。教育经费的支出与国民经济的发展有着密切的关系，前者受后者制约，并作用于后者。

教育经费管理 遵循管理原理和有关法规制度，对教育经费进行筹措、分配和使用的过程。在国家的教育管理活动即教育行政中，管理主体为教育、财政、计划、审计等政府职能机构；在学校管理中，管理主体则为学校法人和学校财务部门。国家主要通过制定有关法规、编制教育财政预算予以控制，学校则主要依据财务制度进行约束。教育经费管理具有筹资功能、导向功能和监管功能。

教育财政预算 经法定程序批准的政府用于教育的年度财政收支计划。教育财政预算占国家总预算的比例，在相当程度上反映了教育在政府所要兴办的各项事业中的地位。国家各级各类教育预算资金的来源、分配、使用、收支规模等，都是通过编制教育财政预算来实现的。国家的教育预算具体表现为预算收入和预算支出两大部分。教育预算收入，反映出

国民经济的发展规律及在教育方面的积累水平;教育预算支出,则体现出国家教育事业发展的规模、速度和各级各类教育、各级各类教育机构之间的重大比例关系。

教育决算 按照法定程序编制的、用以反映教育预算执行结果的年度会计报告。是教育预算的继续和延伸,是上一年度的年终结账,也是下一年度预算编制的参考依据。与教育预算分级相对应,教育决算也分为中央教育总决算、地方各级教育总决算和教育机构单位决算等不同层次。教育决算不仅是预算内收支的决算,也包括预算外收支的决算。教育决算可以准确反映出教育预算收支执行的最终结果;可以具体反映出国家一定时期内教育发展的重大活动和事件;可以加强对教育经费的监督,提高管理水平;可以预测未来教育收支发展趋势。

生均教育经费指数 生均教育经费与人均国民生产总值之比。生均教育经费表示每个学生平均拥有的教育经费,但由于不同国家和地区的经济状况、消费水平、物价指数的差异,相等的生均教育经费并不表示相同的教育条件,因此需将其换算成生均教育经费指数以具可比性。

教育税收 国家各级教育财政机构或税务部门,依据国家有关法令和政策,强行将一部分国民收入以赋税形式征集起来,用于发展教育事业的活动。教育税收征管的要求是:健全教育税收法纪,严格依法治税;合理确定教育税收的计征对象、范围和比例,并保持相对稳定;完善教育税收征管体制,杜绝偷税、漏税、抗税和截留挪用教育税款的现象;加强教育税收宣传教育,增强公民的纳税自觉性。

教育审计 国家各级审计机关依法对教育系统或教育机构的全部或部分的经济活动事项进行监督检查,以确定其真实性、合法性、合理性和有效性的综合性职能管理活动。依据教育审计的性质,可分为教育预决算审计、教育法规审计、教育经济审计和教育财务簿据审计;按照教育审计进行的时间,可分为事前审计、事中审计和事后审计;按照教育审计的范围,可分为全面审计和重点审计;按照教育审计的主体,可分为自行审计和外力审计等。目的是评估教育部门和单位的财政经济状况,切合实际地指出其存在的问题,以促进其改善财务及其他各项管理,保护国家和集体财产,打击各种经济犯罪,提高教育机构的社会经济效益。

教育会计 以货币为主要单位对教育系统各机构的经济活动过程所进行的综合、连续、系统的反映和监督,并以此为基础,对教育机构的经济活动进行科学分析、检查、预测和控制的综合性经济管理活动。目的是准确全面地反映和监督教育机构的综合财务计划和预算执行情况,客观真实地反映和监督各教育机构执行教育财经法纪的情况,以便有效地维护财经纪律;系统连续地反映和监督教育机构的物资设备和资金的保管及使用情况,严格保护教育公有财产;及时有效地反映出各教育机构的资金运动,对比收支,计算盈亏,提高教育机构及其下属经济单位的经济效益和管理科学化水平。

教育经费分配原则 教育经费分配所依据的标准。主要有均等性原则和效益性原则。前者要求在分配教育经费时,首先要考虑地区和人群间的均等;其次还要考虑各级教育间的均等,以期保持教育体系的和谐运行与良性发展。后者要求在分配教育经费时,一方面要遵循效益性原则,考虑到教育的经济学意义和产业化的可能,另一方面又必须认识到教育活动具有自身的特点,不能像运营企业那样运营学校,也不能像要求经理那样要求校长。教育经费分配中的均等性原则和效益性原则是一对矛盾统一体,不同国家、不同时期往往依据自己的价值观,来抉择"公平优先,兼顾效益"或"效益优先,兼顾公

平”。

教育经费分配方式 教育经费分配的模式。主要体现为拨款模式。主要有：(1)协议拨款模式。预算系根据上年基数、财政能力和发展要求提供增长系数，主要反映历史趋势和政治需要，对质量和效益的提高缺乏有效的激励机制。(2)投入拨款模式。依据学生人数和单位成本拨款，在拨款公式中增加加权系数，以反映学校环境、学生层次及教学质量的差别。(3)产出拨款模式。将拨款与毕业生数量挂钩，以减少重读和辍学率。(4)质量拨款模式。实施间接拨款计划，对高中毕业生进行大学入学能力测验，招收优秀高中毕业生的大学可获得特别资助。

教育评价 根据一定的教育价值观或教育目标，运用科学、可行的方法、技术，系统收集信息，对教育现象和活动所实现的价值作出判断，促进教育改进与发展、实现教育增值的过程。具有导向作用、鉴定选拔作用、诊断改进作用、管理监控作用、激励作用和交流作用。根据评价的核心成分和价值导向，可分为真评价、准评价、伪评价；根据评价所涉及的范围，可分为宏观教育评价、中观教育评价、微观教育评价；根据评价的主体，可分为自我(内部)评价、他人(外部)评价；根据评价的功能，可分为终结性评价、形成性评价、诊断性评价。此外，还可以根据评价收集、分析资料的方法，分为定量评价和定性评价；根据评价的复杂程度，分为单项评价和专项评价等。

宏观教育评价 以教育制度、政策、思想等带全局性的教育现象或活动为对象的教育评价。涉及教育目标、教育结构、教育内容(课程)、教育管理体制、督导制度、招生考试制度、教育项目、教育经费、教育设施、教育的社会效益等方面。

中观教育评价 以学校内部各方面工作为对象的教育评价。涉及学校的办学条件、办学水平、领导班子、教师队伍、思想政治教育工作、教学工作、体育卫生工作、总务工作、团队工作、家长工作、学校社会效益等方面。

微观教育评价 以学生的发展和变化为对象的教育评价。涉及学生的思想品德、知识技能、情感态度、健康、审美的功能方面。

自我教育评价 亦称“内部教育评价”。教育评价者根据一定的标准对自己进行的评价。自我评价容易实施，有利于为外部评价提供充分而必要的信息，以便形成正确的判断；促使评价者进行自我反思，增强责任感和评价能力，主动发现问题，改进工作。自评时评价者应做到实事求是，如实总结，避免出于防卫心理而报喜不报忧。

内部教育评价 即“自我教育评价”。

他人教育评价 亦称“外部教育评价”。被评价人之外的其他人对被评价人所进行的评价。如专家评价、领导评价、同事(同学)的互评、学生评价以及社会评价等。其优点是要求严格，评价结果客观性较强，可进行横向比较。缺点是组织工作较为繁杂，耗费的资源也较多。

外部教育评价 即“他人教育评价”。

终结性教育评价 亦称“总结性教育评价”。在教育方案、课程、教学计划实施告一段落时进行的评价。以预先设定的教育目标为基准，对其所取得的最终成果或效益作出全面的鉴定，进行价值判断，为各级决策人员提供参考数据。

形成性教育评价 亦称“过程性教育评价”。教育方案或计划在实施过程中进行的评价。旨在获取反馈信息，了解进展情况，揭示存在的问题，找出相应的对策，对方案与活动进行调控、改进与完善，而不是为了得出鉴定性的结论。

诊断性教育评价 对教学活动中学生的特殊需要和背景的评价。按实施时间分为两种：(1)在教学前进行的诊断性评价也称为“分置性评价”，其目的是了解学

生的基础与能力发展的实际水平，根据具体情况，作出不同的安排（分班或分层），使教学适合不同学生的需要，实现因材施教。(2)在教学中进行的诊断性评价则是为了了解学生学习困难、发展滞后的原因（包括情感因素），给予有针对性的指导和帮助。

教育评价模式 教育评价的程序和方法。在一定理论指导下，对评价的基本范围、内容、过程和程序作出规定。主要有目标导向评价模式、决策/管理导向评价模式、应答评价模式等类型。

目标导向教育评价模式 以目标为中心的教育评价模式。由美国教育评价的创始人泰勒（Ralph W. Tyler, 1902—1994）在20世纪30年代首倡，故亦称“泰勒模式”，是最常用的模式之一。评价步骤为：确定广泛的教育目标；用行为术语加以表述；提供显示目标成就情境和学习经验；采用多种手段全面收集信息；把结果与目标作比较，对活动、方案的效果作出判断，说明原因，提出解释，检验假设；根据反馈信息，修正方案，重复新一轮的循环过程。泰勒模式以目标为中心，结果严密，简洁，实施具有可操作性。缺点是对目标本身未进行评价，忽视非预期的结果，对过程评价重视不够。

决策-管理导向教育评价模式 亦称“CIPP评价模式”。以决策为中心的教育评价模式。由背景评价、输入评价、过程评价和成果评价四部分组成。背景评价旨在根据对象的需要对目标本身进行判断，指导目标的选择和优先权的分配，为计划决策服务；输入评价是对各种备选教育方案合理性、可行性的评价，为构建决策服务；过程评价是对方案的实施情况进行评价，提供监控、改进的反馈信息，为实施决策服务；成果评价是对成果进行描述、判断和解释，为再循环决策服务。该模式的优点是摆脱了传统局限于目标的评价模式，更好反映社会对评价提出的新要求，系统反映评价对象的全貌。缺点是该评价系统过于庞杂，要求高，且需要大量的资源，实际运用范围受到限制；评价人员的作用被降低到只是为决策者提供信息；只注重满足决策者的需要，而忽视其他有关人员的需求。

应答教育评价模式 关注所有人员的问题和感受的教育评价模式。为使评价真正产生效用，评价者应当关心所有有关人员所关注的现实和潜在问题。评价的出发点是问题，评价要对所有有关人员的需要和愿望作出反应。在价值取向方面，该模式强调价值多元的现实性；在方法上注重自然主义方法，强调非正式的观察法、交往法和描述法等定性分析法，注重信息的及时反馈与交流，具有较大的民主性。其主要缺点是评价的客观性不够，总体效益较低，对评价者的素质要求高，实施比较困难。

教育科研管理 遵循科学研究的自身特点和规律，规划、指导和组织教育科学研究、推广教育科研成果的管理活动。有利于教育科研工作的规范化，有利于提高教育科研工作的质量，有利于提高教育工作者的科研积极性。包括教育科研计划管理、教育科研经费管理、教育科研的情报与档案管理、教育科研成果管理等内容。

教育科研计划管理 教育科研管理内容之一。包括制定教育科研计划，确定教育科研课题指南，组织科研项目和对申报项目进行论证，核准和拨付教育科研经费，协调和检查教育科研项目实施情况等环节。

教育科研成果管理 教育科研管理内容之一。教育科研成果指教育科研人员实施科研项目，通过资料积累、实证研究和逻辑思维活动等取得的具有一定社会和学术价值的创造性成果。为更好地利用这些成果需要对其进行有效的管理。包括教育科研成果的鉴定、教育科研成果

的奖励、教育科研成果的推广应用等环节。

教育科研成果推广应用 有组织、有计划、有步骤地将教育科研成果的思想、内容和方法进行传播，并在一定范围内运用，使之转化为教育效益的过程。是教育科研效益的直接体现；有助于进一步检验该成果的科学性、使用范围和可行性，并丰富和发展教育科研成果的理论观点和方法；有利于普及科研知识，提高教师素质，扩大科研队伍。

卫生事业管理

卫生事业 国家和社会在防治疾病、保护和增进居民健康方面所采取的综合性社会公益行动。是一个复杂的、庞大的组织系统，在这个系统中有不同层次的子系统，各层次及各子系统之间是互相依存、互相制约的关系。这些关系受系统内的影响，更受系统外因素的制约。因素包括社会制度、经济基础、管理水平、文化背景、人口状况、科技发展水平、生态环境等。

卫生事业管理 政府为履行公共卫生管理职能，合理分配卫生资源，为居民提供卫生服务，保障卫生事业发展的活动。包括制定卫生政策，筹集和分配资源，建立卫生服务组织，健全卫生保障制度，提供基本医疗和预防保健服务，协调社会各方面资源等一系列管理活动。

卫生系统 所有致力于卫生行动的组织、机构和资源。卫生行动指个人卫生保健、公共卫生服务，以及部门间发起的以增进健康为首要出发点的行动。卫生行动的衡量标准是该行动必须以增进健康为首要出发点。对卫生系统绩效的监测主要集中在健康状况、反应性和筹资公平性方面。

卫生保健制度 国家筹集、分配和使用卫生保健基金为个人和集体提供防病治病等卫生服务的综合性措施和制度。包括卫生费用筹集、分配与支付方式以及卫生服务提供途径。是一个国家的文化、经济和政治特征的总体反映，也是政府及其政党对国家卫生事业的政策导向的体现。

医政管理 政府卫生行政部门依照法律法规及有关规定对医疗机构、医疗技术人员、医疗服务及其相关领域实施行政管理活动的总和。是卫生事业管理的重要组成部分。主要对象是各级各类医疗机构及其工作。基本任务是贯彻执行国家有关医疗卫生工作的方针、政策、法令和规定；负责组织城乡各级各类医疗机构的建设和发展；保证医疗单位业务工作的正常开展，并妥善处理医疗单位业务工作中出现的各类问题，达到提高医疗质量、改善服务态度、保障人民健康的目的。

药政管理 国家为加强药品监督管理，保证药品质量，增进药品疗效，保障人民用药安全，维护人民身体健康，授权卫生行政部门进行的药品监督管理工作。按照国家的政策和防病治病的需要，对新药研制、药品生产、经营流通、贮存保管、临床使用和进出口药品等各个环节进行监督管理，并有权对违反药政法规，销售、使用伪仿药品以及有害人民健康者进行严肃处理；遵循卫生保健事业的基本原则，根据国家发展现代药和传统药的规定，充分发挥在预防、医疗和保健中的作用。

药品管理 “药品监督管理”的简称。国家通过有关行政机构运用行政和法律手段对药品实施的管理。是卫生行政管理的重要内容之一。主要任务是：保证药品质量，增进药品疗效，保障人民用药安全，维护人民身体健康。具体内容包括：药品生产经营企业的管理、医疗单位的药剂管理、药品本身的管理（包括指定药品的标准规格，研制鉴定新药，开展药品检验淘汰疗效不确、毒副作用大的药品等）、药品的包装分装管理、特殊药品的管理、

药品商标和广告管理、药品监督等项。

药品监督管理 即“药品管理”。

医务工作职业道德 亦称“医学道德”、“医业道德”，简称“医德”。医务人员在医疗实践活动中所应遵守的道德原则和道德规范。包括调解医务人员与病人、医务人员之间、医疗卫生部门与社会之间的关系以及医务科学活动中行为规范的总和。对提高医疗质量、改进医院管理、发展医学、培养人才都有积极的影响。医务人员与病人的关系，是服务与被服务的关系，是医学道德的核心。

医学道德 即“医务工作职业道德”。

医业道德 即“医务工作职业道德”。

医德 即“医务工作职业道德”。

卫生资源 人类开展卫生保健活动所使用的社会资源。包括卫生人力资源、卫生物力资源、卫生财力资源、卫生信息和技术。是卫生部门开展卫生保健活动的物质技术基础。特点是：(1)有限性，即社会可能提供的卫生资源与人们卫生保健实际需要之间总有一定的差距；(2)多样性，即人们的卫生保健需求具有多样性、随机性和差异性，因此卫生资源必须投向诸如医疗、预防、妇幼保健、计划生育、环境保护、医学教育、医药科研、药品器械生产等方面；(3)选择性，由于卫生资源的有限性和人们卫生保健需求的多样性，所以卫生资源在实际使用过程中总是被有选择性地投入到某个卫生服务领域，而不是在所有卫生服务领域内平均分配。

卫生人力资源 受过卫生职业培训，能够提供卫生服务，为卫生事业作贡献的人员的总和。包括：(1)实际拥有的卫生人力资源，即正在卫生服务场所工作的人员；(2)潜在卫生人力资源，即受过卫生职业培训，但目前并没有从事卫生工作的人员；(3)预期卫生人力资源，即在接受卫生专业或卫生管理教育和培训，将来准备从事卫生工作的人员。

卫生费用 亦称“卫生财力资源”。国家、社会和个人在一定时期内，为达到防病治病，提高人民健康水平，在卫生保健服务所投入的经济资源。广义指一定时期内为保护人群健康所直接和间接消耗的社会资源，包括一切卫生人力、物力和财力消耗，以货币来计量；狭义指在一定时期内，为提供卫生服务直接消耗的经济资源。通常人们所说的卫生费用是指狭义卫生费用，是卫生服务研究的主要内容。

卫生财力资源 即“卫生费用”。

卫生物力资源 卫生服务生产赖以进行的各种物质资料的总称。按其卫生生产过程中的作用，可分为：(1)房屋建筑物。包括卫生部门的各种业务用房和生活用房，以及其他建筑物。(2)医疗仪器设备。包括品质繁多、各种类型的诊断治疗、检测医疗仪器、设备。(3)药品。可以分为西药、中药、中成药、草药等。(4)材料。包括卫生材料、其他材料和在加工材料等。(5)低值易耗品。指单价在固定资产起点以下，耐用时间在一年以内，不作为固定资产的物品，但又不同于一次性消耗的材料，它可以重复使用，并保持实物形态。(6)其他卫生物力资源。

卫生信息 有关医学科技与卫生管理统计方面的信息。卫生事业发展不可缺少的基本资源。通过卫生信息的收集、整理、分析，可揭示人群健康和卫生需求、卫生事业发展和卫生服务活动内在规律性和外部联系及其相应的社会卫生问题，改进组织、控制和管理卫生及其相关领域的活动。

卫生规划 制定卫生组织或系统进行某项卫生活动的目标及全局战略，开发全面的分层计划体系的活动。既涉及具体的卫生目标，也涉及达到卫生目标的方法，是关于时限较长的卫生发展战略方向、长远目标、主要步骤和重大措施(策略)的设想蓝图。

区域卫生规划 特定区域范围内的卫

生规划。根据区域内经济发展、人口结构、地理环境、卫生与疾病状况、不同人群需求等多方面因素，确定区域卫生发展方向、发展模式与发展目标，合理配置卫生资源，合理布局不同层次、不同功能、不同规模的卫生机构，使卫生总供给与总需求基本平衡，形成区域卫生的整体发展。最终目标是使区域内所有人群都能得到他们应该得到的健康服务，同时又要符合成本-效益原则。

卫生政策 政府为了满足人们的医疗卫生需要而采取的行动方案和行为依据。其目的是研究社会如何以合理的方法，在能承担的成本（一定资源条件）下达到高质量和高数量的满意服务所需的各种方法。是公共政策的组成部分。

卫生组织 为使人们获得健康，提供和改进卫生、疾病医疗和有关卫生事项的教学与训练的组织。按照性质和职能，在中国可分为卫生行政组织、卫生事业组织和群众性卫生组织。

卫生行政组织 按照一定的法律程序建立起来的，主管全国和地方卫生工作，编制卫生事业发展规划，制定卫生法规并督促检查的组织。是国家行政组织的重要组成部分。在中国，根据政府组织法规定，国家卫生行政组织按行政区划设立，从中央、省（自治区、直辖市）、市（地级市）、县（市、省辖市所辖区）直到乡（镇）各级人民政府均设有卫生行政组织，它的设置与国家政权机构相一致，在各级政府领导下及上级卫生行政机构的指导下，负责本地区和单位的卫生行政工作。各级卫生行政组织的工作主要是调查了解实际情况，总结、推广和交流各地的好经验；贯彻有关卫生事业的方针、政策和各项规章制度，按照实际情况因地制宜地制定卫生事业发展规划，并督促、检查实施。

国家卫生部 卫生行政组织之一。国务院下辖的主管国家卫生工作的国家部委。其主要职责包括研究拟定卫生工作的法律、法规和方针政策，研究提出卫生事业发展规划和战略目标，制定技术规范和卫生标准并监督实施，研究提出区域卫生规划，统筹与协调全国卫生资源配置，制定社区卫生服务发展规划和服务标准，指导卫生规划的实施，组织对重大疾病的综合防治，开展全民健康教育等。

卫生事业组织 亦称“卫生业务组织”。开展业务工作并向社会提供卫生服务的各类专业机构。包括各级各类医疗、预防、保健机构，专业防治机构，医学院校，医学科研机构等。不以盈利为目的，提高全体人民健康水平是其根本宗旨。

卫生业务组织 即“卫生事业组织”。

群众性卫生组织 与卫生有关的各种非政府组织。是发动群众参与卫生管理、开展卫生工作的组织保证。按其性质和职责，可分为：(1)由国家机关及人民团体的代表组成的群众卫生组织，如爱国卫生运动委员会和初级卫生保健委员会；(2)由卫生专业人员组成的学术性团体，如中华医学会、中华预防医学会、中医学会、中华药学会、中华护理学会及中国防疫协会、中国农村卫生协会等，这类卫生组织执行卫生政策，主要是通过团结各级各类医务工作者，开展各种学术活动，促进各方面卫生事业的发展；(3)由广大群众卫生积极分子组成的基层群众卫生组织，发动群众开展卫生工作，宣传卫生知识，组织自救活动等。

农村基层卫生管理 对农村基层卫生组织机构及其所提供的医疗预防保健康复服务的管理。一般由县卫生局、乡镇专职卫生行政人员在上级卫生主管部门的领导下进行，负责制定各项卫生制度，监督执行各项卫生法规，对卫生事业作出规划，组织各种卫生活动。主要内容包括：卫生防疫，妇女保健，区医政、药政，医学教育，科研管理，财经管理，人事管理，卫生事业计划，计划生育工作，劳动卫生保护，开展群众性卫生活动等。

卫生服务 卫生机构使用各种卫生资源向居民提供医疗、预防、保健、康复服务的过程。特点是:卫生服务消费的被动性和不确定性;卫生服务提供的卖方垄断性;卫生服务的公益性与公平性;卫生服务最终产出的特殊性(卫生投入的最终产出是健康的改善和疾病防治的效果)。

卫生服务需求 在一定的时期、一定的价格水平下,消费者愿意并能够购买的卫生服务的总量。包括个人卫生服务需求和市场需求。个人卫生服务需求指在一定的时间内在各种可能的价格下愿意并能够购买的某种卫生服务,其实现类型及数量取决于消费者相对于价格、保障状况的收入水平(预算约束)、卫生服务的效果和个人或家庭的消费目标和偏好。市场需求指某一特定市场、在一定时间内、在各种可能的价格水平下所有消费者愿意并能够购买的某种卫生服务的数量,是个人需求的总和。影响人们卫生需求的因素主要有:一般的经济学因素(如卫生服务的价格、收入、货币储蓄、消费偏好等)、健康状况、供给状况、医疗保健制度、时间、供给者的双重身份等。

卫生服务供给 卫生服务的提供者在一定时间内、一定价格水平下,愿意且能够提供的卫生服务的质量和数量。卫生服务供给的质量和数量受社会经济发展水平、卫生服务价格、卫生服务成本、卫生服务需求水平、卫生资源、卫生服务技术水平与医疗保障制度等因素的影响。

卫生服务市场 亦称"医疗服务市场"。经营卫生服务商品的市场。与一般商品市场的差异性有:(1)卫生服务市场受地理位置的限制。卫生服务的生产和消费在时间、空间上具有同一性。即一边生产、一边消费,产品不能通过运输、流通等环节进行异地销售。(2)卫生服务市场中医疗保险机构的出现打破了传统的医疗服务市场中的医患双边关系而建立起三边关系。(3)医疗服务市场具有垄断性。(4)垄断和诱导需求造成服务的低效率。在医疗服务市场中,由于供方垄断的存在,供方有控制价格和控制产量的能力。(5)卫生服务市场价格形成的特点。在卫生服务市场上,由于卫生服务产品的特殊性与消费者个体差异,使医疗服务价格只能由有限的竞争形成,即在卖方竞争的基础上同行议价,或由医疗保险机构作为消费者的代理人与医疗机构谈判定价,或是由政府领导下的各类专业人员组成的机构协商定价。

卫生服务利用 卫生服务需要和供给相互作用的结果。是综合描述卫生服务系统工作的客观指标。直接描述卫生系统为人群提供卫生服务的数量,间接反映卫生系统通过卫生服务对居民健康状况的影响。分析卫生服务利用是评价卫生服务社会效益和经济效益的常用手段。

卫生监督 为保护人民健康,保证生产和生活条件合乎卫生要求,卫生监督机构对有关单位或个人执行和遵守国家或地方卫生法规和卫生标准的情况所进行的督促检查。主要包括:(1)预防性卫生监督,对城镇规划和基本建设的设计施工等是否符合卫生要求所进行的监督;(2)经常性卫生监督,对现有工矿企业、公共福利设施、学校和饮食、旅馆、浴室、游泳池等服务性行业及个人等是否遵守卫生法规和要求而实施的监督。

计划性卫生体制 以政府的计划为主要卫生资源配置方式的卫生体制。在该体制中,卫生服务筹资的特点是公共筹资、政府定价和社会保障制度。公共筹资指国家通过税收筹集资金,用于提供卫生服务,是一种收入再分配的形式。卫生服务价格一般由政府制定并严格控制,以保障消费者对卫生服务的可及性。计划型卫生体制的国家往往建有健全的社会保障制度,消费者在交纳一定数额的税金后即可享受几乎是免费的卫生服务。在卫生服务提供方面具有两个特点,即卫生服

务组织的公有制和以需要为基础的卫生服务供给计划。在卫生服务组织的经营与管理方面,往往是集中式的管理,各卫生服务机构之间缺乏竞争。卫生立法的作用是保证政府计划的顺利实施。

市场性卫生体制 以市场为主要卫生资源配置方式的卫生体制。在该体制中,卫生服务筹资的特点是个人筹资,卫生服务价格是靠市场供求的相互作用而自然形成的,没有政府的干预。卫生服务方面往往由私人部门提供,卫生服务提供的种类与数量主要取决于消费者的需求和提供者获利能力的大小。卫生服务组织的经营与管理采取高度分权式,各服务机构之间相互独立,相互竞争,拥有完全的自主权。政府立法的目的是规范卫生服务市场,反对不正当竞争,控制服务质量。

卫生经济管理 应用经济学理论、方法解决和管理卫生及卫生服务中经济行为和经济关系的活动。要求根据经济行为和经济关系的规律,最优化地筹集、开发、配置和利用卫生资源,提高卫生服务的社会效益和经济效益。是推进卫生系统改革和执行卫生政策的工具之一。

卫生经济政策 与特定的社会和社会经济发展水平相适应,规定卫生事业总体发展目标和方向的关于卫生资源筹集、配置、开发和利用方面的法令、措施、条例、计划和规划的总和。宏观经济政策包括卫生发展的指导思想,卫生工作的指导方针和医疗保健制度等。微观经济政策包括卫生经济管理政策、卫生价格政策等。

卫生经济学 应用经济学理论、概念和方法阐明和解决卫生及卫生服务中出现的现象及问题的学科。对象是卫生服务过程中的经济活动和经济关系。研究内容是揭示上述经济活动和经济关系的规律,最优化地筹集、开发、配置和利用卫生资源,提高卫生服务的社会效益和经济效益。

医院管理 医院在医疗、教学、科研活动中各项管理职能的总称。是按照医院工作的客观规律,运用现代管理理论和方法,对人、财、物、信息、时间等资源,进行计划、组织、协调、控制,充分发挥整体运行功能,以取得最佳医疗率和医疗效果的管理活动过程。主要管理手段有计划管理、人事管理、医疗管理、技术管理、经济管理、信息管理及政治思想工作等。

医疗质量 医疗预防机构的工作质量。是衡量医务人员诊疗水平的标准。一般从医务人员的技术水平、医疗效果和工作质量等方面来衡量。常用的指标有治愈率、病死率、生存率、平均住院日、病床使用率、病床周转率以及各种诊断工作质量指标。

医疗安全 病人在医院医疗过程中不发生允许范围以外的心理、机体结构或功能上的障碍、缺陷或死亡的状况。一般认为:病人在医院医疗过程中,凡是由于医疗系统的低能状况或医疗管理过失等医院原因,而给病人造成允许范围以外的生理、机体或结构功能上的障碍、缺陷或死亡,均属不安全。医疗安全与不安全是相对的,不同时期不同的主客观条件有不同的标准。在制订医疗安全标准时,要以时代所允许的范围与限度为依据。

医疗纠纷 在诊疗护理工作之中或终结之后,医务人员与病员或家属对诊疗后果及其原因在认定上有分歧,当事人提出追究责任或要求赔偿损失;须经行政部门调解或法律部门裁决才有可能解决的医疗纠葛。

医疗事故 在诊疗护理工作中,因医务人员诊疗护理过失,或一些非预见性意外因素,直接造成病员死亡、残废、组织器官损伤导致功能障碍的事故。分为责任事故和技术事故,前者是医务人员因违反规章制度、诊疗护理常规等失职行为所致的事故,后者是医务人员因技术过失所致的事故。其中情节较轻、尚未引起病人明显痛苦和危害,也不影响医疗措施者,称医

疗差错。对事故的确定与处理视具体情况不同而定。

土地资源管理

土地 由土壤、地貌、地质、水文、气候、植被等要素组成的，同时还包括人类过去和现在生产活动成果的自然历史综合体。是人类生存和社会生产必不可少的物质条件，也是构成农村生产关系中最有决定意义的客体。作为人们生存的空间，是人类不能出让的生存条件。作为劳动者立足处所和进行劳动的工作场所，土地是必需的再生产条件。土地是自然的产物，面积是有限的。土地能永续利用，生产力可以不断提高。土地的位置是固定的，不能移动。合理利用土地资源，必须遵循节约用地、因地制宜和保护资源三项基本原则。

土地类型 根据土地要素的特性及其组合形式的不同而划分的一系列各具特点、相互区别的土地单元。是土地利用的物质基础，也是土地评价的基本单元。人类在生产活动中利用土地实质上是利用土地类型。依据一定标志划分土地类型的工作称为土地分类。由于分类目的不同，存在着多种土地分类。

土地资源 已经被人类利用和在可预见的未来能够被人类利用的土地的总称。是重要的自然资源，特征是：(1)土地资源是自然的产物，由多种元素构成，具有多宜性和多用性；(2)土地资源的位置是固定的，不能移动；(3)土地资源的区位存在差异性；(4)土地资源的总量是有限的；(5)土地资源的利用具有可持续性，如合理利用，地力能不断提高；(6)土地资源的经济供给具有稀缺性；(7)土地利用方向变更具有困难性。

土地资产 亦称“地产”。具有权益属性的土地。即作为财产的土地。包括三层含义：(1)土地资产在社会生产过程中具有服务能力和贡献能力，是不可替代的经济资源。(2)土地资产具有能为社会带来经济利益的服务潜力。通过对土地资产的有效使用，能为社会的未来发展产生持续经济效益。(3)土地资产在不同的社会生产方式条件下表现为一种可占有的权益。特点是：(1)地产的稀缺性，指在某一地区、某种用途的地产形成供不应求的状况。(2)地产位置的固定性。(3)地产使用的永久性。(4)地产流通的特殊性。

地产 即“土地资产”。

土地管理 亦称“土地管理制度”。国家对全国(或某一区域)的土地权属、地籍、土地利用、土地市场和土地税费等在宏观上进行管理、监督和调控的制度、机构和手段的总称。土地管理的范围，包括全部土地资源，涉及到所有土地利用单位。主要内容有地籍管理、土地权属管理和土地利用管理。中国土地管理的任务体现在六个方面：(1)查清土地的数量、质量与分布，并进行综合评价。(2)制定并贯彻执行国家的土地法规和地方行政机构的土地管理条例以及企业事业单位各项土地管理办法。(3)确定和保护土地的所有权和使用权，主要是确定和保护各土地利用单位的土地所有权和使用权。(4)掌握土地的数量和质量状况及动态变化。(5)对土地的利用、保护和改造进行经常性的监督。(6)建立健全土地管理体制及相应的管理机构。

土地管理制度 即“土地管理”。

土地权属管理 国家保护土地所有者和使用者合法权益及调整土地所有权和使用权关系的管理。包括国家对土地所有权和使用权的必要限制。中心环节是土地权属审核，即根据申请者的申请书、权属证明材料和地籍调查成果，对土地所有者、使用者和他项权利拥有者所申请登记的土地权利进行确认的过程。

土地制度 关于土地所有、占有、支配

和使用诸方面的原则、方式、手段和界限等政策、法律规范和制度的体系。广义指包括一切土地问题的制度，是人们在一定的社会经济条件下，因土地归属和利用问题而产生的所有土地关系的总称。主要包括土地所有制度，土地使用制度，土地规划制度，土地保护制度，土地征用制度，土地税收制度和土地管理制度。狭义指土地所有制、土地使用制和土地管理制。有时仅指土地所有制，是土地制度中的核心问题。土地所有制在法律上的表现是土地所有权。土地所有制是土地所有权的经济基础。土地制度的基本目标是保证土地资源的合理分配和有效使用。

土地政策 国家根据一定时期内的政治和经济任务，在土地资源开发、利用、治理、保护和管理方面规定的行动准则。是处理土地关系中各种矛盾的重要调节手段，一般包括地权政策、土地金融政策和土地赋税政策等。

土地所有权制度 亦称“地权制度”。国家或社会对有关土地占用和利用权利的各项规定。所有权是土地所有制在法律上的表现，不同社会制度或国家，人们因占有利用土地而发生复杂的权利关系，它通常都通过制定各项法规加以明确规定。不同的地权制度具有不同的阶级本性，统治阶级均力求控制或调节地权关系，以利社会秩序的稳定和国家的发展。

地权制度 即“土地所有权制度”。

土地使用制度 在一定土地所有制下，土地所有者、使用者和经营者在土地占有、使用收益过程中形成的经济关系和法律关系的行为规范。

地籍 国家为了按照地亩征税而编造的册子。构成地籍的组成部分包括土地本身自然物质、土地定着物（含农作定着物和建筑定着物）和土地权利（债权和物权、所有权、使用权和他项权利）。一般来讲，地籍可理解为地籍资料、地籍工作、地籍管理和地籍簿等，即系统记载土地的位置、界线、数量、质量、价格、权属和用途（地类）等基本情况的簿册。为此而测绘的地图称为地籍图，为此而编造的清册称为地籍簿。现代地籍不仅是课税对象的登记清册，而且还包含土地产权登记、土地分类面积统计和土地等级、地价等内容的登记簿册。

地籍管理 国家为了加强对土地的管理而进行的土地调查、土地登记、土地统计、土地评价等项活动。是土地管理的重要内容之一。在土地资源调查的基础上，通过对土地进行登记，质量评价，经济评定，编制地籍图等工作，为组织土地的经济有效利用和土地保护，农业生产布局，土地改良以及同土地利用有关的其他经济技术活动服务。

土地调查 对一定时点下的土地资源及其利用状况进行的调查。调查方式一般可分为：(1)土地普查。在全国或较大范围内进行全面调查，查明在某一时点或一瞬间的土地数量、质量及其利用状况。(2)土地重点调查。是一种非全面性调查，即在拟调查单位中选择一部分具有代表性的重点单位进行调查。(3)土地抽样调查。按随机原则在用地单位总体中选取一部分单位为样本进行调查。(4)土地典型调查。在拟调查单位中选择若干典型单位进行深人的、系统的调查。

地籍调查 国家采用科学方法，依照有关法定程序，查清每一宗土地的位置、权属、界线、数量和用途等基本情况的活动。是土地登记的基础工作，其资料成果经土地登记后，具有法律效力。主要内容是权属调查和地籍测量。按调查内容和时间划分，可分为初始地籍调查和变更地籍调查，初始地籍调查在初始土地登记前进行，变更地籍调查在变更土地登记前进行；按调查区域划分，可分为农村地籍调查和城镇地籍调查。

土地价格 简称“地价”。一宗土地或成片土地在一定权利状态下某一时点的

价格。权利和日期是构成地价的两大主要因素。地价的本质是地租的资本化，是土地权利及其土地预期收益的购买价格。土地价格高低取决于可以获取的预期土地收益（地租）的高低和利息率的大小。用公式表示：土地价格 = 地租 ÷ 利息率。土地价格实际上是按利息计算的地租购买价格，它随着地租的提高或利息率的下降而不断上涨。不同的权利可取得不同的土地收益，也会有相应不同的土地价格。由于土地具有不同于一般商品的特殊性，土地价格与一般物品的价格相比，有其自身的特性：价格基础不同；形成时间不同；土地价格的高低不由生产成本决定，主要由地产的有效需求决定；地价具有明显的地区性和地域性；地价形成市场的不充分性；地价呈总体上升趋势；地产一般不具有折旧现象。按土地权利分类，地价可分为所有权价格、使用权价格、租赁价格、抵押价格等；按形成的方式，可分为交易价格和评估价格；按政府管理手段，可分为申报地价和公告（示）地价；按表示方法，可分为土地总价格、单位面积地价和楼面地价等。

地价 即“土地价格”。

土地登记 亦称“土地权利登记”。国家依照法定程序将土地的权属关系、用途、使用条件、等级、价值等情况记录于专门的簿册，以确定土地权属，加强政府对土地的有效管理，保护权利人对于土地的合法权益的管理制度。登记的内容包括土地总面积及其权属类别和土地利用类别（地类）面积等。分为初始登记和土地变更登记两类。依法登记的土地的所有权和使用权受法律保护，他人不得侵犯。土地登记的内容，要求能反映宗地的权属界线，有助于争议的裁决、处理，保护土地所有者和使用者的合法权益；也有利于国家对土地使用的管理和监督。

土地利用 亦称“土地使用”。民事权利人为满足自己需要，按照土地的自然性能和用途加以利用的行为或法律事实。基本内容包括：土地资源的调查、分类、统计；土地利用程度、结构、效益等现状分析；土地利用规划；土地开发；土地保护。土地资源的调查、分类、统计是土地利用的基础性工作，为因地制宜合理利用土地提供科学依据；土地利用现状分析为更合理地利用土地指明方向；土地利用规划用于指导土地利用规划的实践；土地开发是土地的广度和深度利用。人类通过利用土地来满足自己的生存和发展需要，土地利用的三大目标是土地利用的经济目标、生态系统目标和生态环境目标。

土地使用 即“土地利用”。

土地经营 以土地为基本生产资料，以获取土地产品或以土地承载力为开发利用目的的经济活动。可分为农业土地经营、矿业土地经营和城市土地经营等。农业土地经营以土地为劳动手段和劳动对象，通过开发和利用土地肥力来获取生物产品，是土地经营的基本内容。矿业土地经营是以地下矿藏为劳动对象和劳动手段，把矿产品从土地的原始联系中分离出来，转化为能够用于生产或消费的物质财富的经营活动。城市土地经营是以城市土地为对象，以城市土地的开发和利用为内容，以获得一定经济利益为目的的经济活动。

土地经营垄断 土地作为经营对象被某个人所占用，排斥他人在同一时间内利用这块土地的独占行为。凡是以土地作为必需生产手段的部门，如矿业、建筑业、尤其是农业，都存在土地经营垄断。这种垄断以土地的有限性，尤其以优等地的有限性为前提，是私有制社会的必然现象。土地经营垄断，是产生级差地租的根源。

土地粗放经营 “土地集约经营”的对称。在一定面积的土地上投入较少的劳动和物资，或将一定量的劳动和资金投入到较大面积土地上的经营方式。主要依靠土壤的自然肥力来生产产品，其单位面

积产量不高。农业上通常所说的粗放经营,即耕作粗放、广种薄收的土地利用方式,科学技术比较落后,资金等物化劳动较少。土地粗放经营是个相对概念,在不同的国家,由于国情不同,集约和粗放的概念也不同,在人均耕地资源多的美国、俄罗斯、加拿大等国,农业集约经营水平高,主要表现在资金投入(固定资金和生产费用)等方面;而在人均耕地少的日本、西欧等国,除有较多的资金投入外,劳力投入也多于人均耕地多的国家;在中国等第三世界国家,相对而言,资金投入较少,而活劳动的投入相对较多。

土地集约经营 "土地粗放经营"的对称。在一定面积的土地上投入较多的劳动和资本,以提高单位土地面积产品产量和负荷能力的经营方式。是社会生产历史发展到一定阶段的产物。在农业中,实行土地集约经营主要是在单位土地面积上多投放活劳动和物化劳动,以提高土地单产即提高土地生产率。在建筑业中,集约经营则是通过对单位土地面积多投放活劳动和物化劳动,来提高土地利用率,增加建筑物层数,提高土地的经济功能和负荷能力。在合理的技术措施下,农业集约经营可以增加土壤养分,改进土壤结构,促进其潜在肥力向有效肥力转化,从而提高单位面积产量。农业上集约经营分为资本集约、劳动集约和技术集约三种类型。

土地规模经济 伴随土地经营规模扩大,生产能力提高,单位农产品平均成本不断降低的生产关系。形成规模经济的原因有:土地大规模生产会降低平均费用和单位产品的投资;会提高劳动生产率,降低人工成本;有利于投入物的节约和充分利用。生产经营规模应根据有利于专业化、标准化发展,有利于合理利用各种资源,有利于提高社会经济效益和满足社会需求的原则来确定。

土地评价 运用分析比较的方法,对土地构成因子(土壤、气候、植被、地形、水文等)的状况和土地投资效益进行综合评审和鉴定的活动。根据评价目的、对象、方法和手段不同,可分为土地适宜性评价、土地生产力评价、土地经济评价和土地综合评价。土地评价的对象是土地的质量,着重研究土地的适宜性与限制性因素。目的是为制定土地利用规划服务,为它提供基础资料和依据,选择土地利用的最优方案。评价内容主要包括:(1)查清土地的数量和质量,揭示土地的生产潜力,为土地的合理利用提供自然基础;(2)充分考虑自然条件和社会条件,综合评定土地的适宜性,确定土地合理利用的方向和途径,为制定合理的用地结构提供科学依据;(3)明确土地利用的不利因素以及危害程度,以便提出相应的整治、改造和利用措施;(4)编制土地的质量类型评价报告,为生产和利用部门建立土地档案、加强土地管理提供依据。

土地适宜性 土地在一定条件下对不同用途的适宜程度。可分为现有条件下的适宜性和经过改良后的潜在适宜性两种。土地按其适宜的广泛程度,有多宜性和单宜性之分。多宜性是指某一块土地同时适用于农业、林业、旅游业等多项用途;单宜性是指该土地只适于某特定用途,如陡坡地仅适于发展林业,水域仅适于发展渔业等。由于每块地有不同等级的质量,因此在满足同一的用途上,还有高度适宜、中等适宜、勉强适宜或不适宜的程度差别。

土地生产力 亦称"土地潜力"。土地在一定条件下可能达到的生产水平。既反映土地质量的好坏,又表明土地的生产能力。可以表示为现在条件下和改变某种条件后的两种生产能力。利用土地应达到何种集约度,其主要的决定因素是土地生产力。制约土地生产力的因素很多,除土地本身的质量以外,主要是合理利用、改良和保护土地。

土地潜力 即“土地生产力”。

土地生产力评价 通过对土地自然和社会经济属性的综合鉴定，测定并划分出土地生物生产力水平的等级。生物生产力水平的等级有时以某一作物为对象，有时以某一土地用途为对象，但并不计较生产和利用的投入耗费。土地生产力评价以土地适宜性评价为基础，进一步区分出各部分土地在生物生产力水平上的程度差异，不能脱离土地适宜性。

土地承载力 亦称“土地人口承载力”。单位土地面积上所能承载的最大人口数量。受经济技术条件的制约，一直处于变动的状态。

土地人口承载力 即“土地承载力”。

土地利用规划 在一定区域内，根据国家社会经济可持续发展的要求和当地自然、经济、社会条件对土地开发、利用、治理、保护在空间上、时间上所作的总体的战略性布局和统筹安排。是从全局和长远利益出发，以区域内全部土地为对象，合理调整土地利用结构和布局；以利用为中心，对土地开发、利用、整治、保护等方面做统筹安排和长远规划。目的在于加强土地利用的宏观控制和计划管理，合理利用土地资源，促进国民经济协调发展。是实行土地用途管制的依据。编制程序是：编制规划的准备工作；调查研究，提出问题报告书和土地利用战略研究报告，编制土地利用规划方案；规划的协调论证；规划的评审和报批。

土地利用规划报告 土地利用规划主要成果的文字说明部分。包括土地利用规划方案和方案说明。在中国，全国和省级土地利用规划为宏观控制性规划，主要任务是在确保耕地总量动态平衡的前提下，统筹安排各类用地，控制城镇建设用地规模。县乡土地利用规划为实施性规划，特别是乡镇土地利用规划，要具体确定每一块土地的用途，并通过报纸公告、张贴布告、设立公告牌等方式向社会公告，公告的内容包括规划目标、规划期限、规划范围、地块用途和批准机关及批准日期。

土地整理 亦称“土地整治”、“土地调整”或“土地重划”。将零碎高低不平和不规整的土地或被破坏的土地加以整理，使人类在土地利用中不断建设土地和重新配置土地的过程。是土地管理的重要内容，也是实施土地利用规划的重要手段。主要内容包括：(1)农村建设用地的整理。包括村庄改造、乡村工矿企业破坏土地和废弃农业建设用地的整治垦复、平坟复田等。(2)城镇建设用地的整理。包括旧城改造、城镇产业用地置换以及闲置、低效用地的开发与再开发。(3)大型建设项目用地整理。包括工矿、交通、水利等建设直接破坏土地的复垦、线状工程两侧畸零土地的调整利用以及水库下游河道土地的整治开发等。(4)农田的整理。包括地块合并、农田平整、明渠改暗渠、坡地改梯田以及水冲砂压农田的复垦等。

土地整理规划 为土地整理收集资料，确认现状，明确土地整理的指标，确定布局而做出的规划和计划。内容有：规划设计的指导思想；规划设计；项目实施的技术路线、建设工期、所需投资预算等。规划要求是：田块规模要适应农业机械化耕作的要求；水利设施要满足排灌和节约用地的要求；林网布局要满足防护林网、保护和改善生态环境、少占土地的要求；田间道路的设计要在节约用地的前提下，有利于农产品运输和农业机械化的要求；村庄用地选址要尽可能不占或少占耕地，用地规模必须符合村镇用地的国家标准，做到少占耕地。设计成果主要有：土地整理规划设计图与设计说明书。

土地用途管制 国外亦称“土地使用分区管制”(日本、美国、加拿大等国)、“土地规划许可制”(英国)、“建设开发许可制”(法国、韩国等)。国家为保证土地资源的合理利用以及经济、社会的发展和环

境的协调，通过编制土地利用总体规划，划定土地用途区域，确定土地使用限制条件，使土地的所有者、使用者严格按照国家确定的用途利用土地的制度。由一系列的具体制度和规范组成。土地按用途分类是实行用途管制的基础；土地利用总体规划是实行用途管制的依据；农用地转为建设用地必须预先进行审批是关键；而保护农用地则是国家实行土地用途管制的目的，核心是切实保护耕地，保证耕地总量动态平衡，对基本农田实行特殊保护，防止耕地的破坏、闲置和荒芜，开发未利用地、进行土地的整理和复垦；强化土地执法监督，严肃法律责任是实行土地用途管制的保障。

土地市场 土地在流通过程中发生的经济关系的总和。主体是土地买卖双方，客体是土地，主体之间的种种利益关系构成了市场。价格是市场的中心，土地市场也可以说是土地供求双方为确定土地交换价格而进行的一切活动或安排。在土地市场交换的有土地所有权，也有土地使用权、租赁权、抵押权等。各国制度与法律不同，土地市场交换的内容也有所不同。中国的土地市场有城镇国有土地使用权出让市场（亦称“土地一级市场”）、城镇国有土地使用权转让市场（亦称“土地二级市场”）、土地金融市场、涉外土地市场和土地中介服务市场五种类型。土地市场有资源配置、价格管理、收益分配、市场法律和土地中介服务五大体系。

土地需求 在一定的历史发展阶段，国民经济各产业部门为了维持其生产活动和人类生活所需土地的总量。影响土地需求的因素有人口数量、土地产品的收益及其需求状况、人民生活水平、社会经济发展水平等。

土地供给 地球所能提供给社会经济已经利用的各类生产和生活用地，以及人类尚未利用和难以利用土地的总和。可分为：(1)自然供给。亦称“土地的物理供给”或“实质供给”。指地球所能提供给人类社会利用的各类土地资源的数量。包括已利用的土地资源和未来可利用的土地资源。(2)经济供给。指土地在自然供给及自然条件允许的情况下，随着土地利用效益的提高而增加的土地供给量。

土地机会成本 土地改作他用时所放弃的利益。即土地用于其他经济活动时必须支付的代价。如一块土地过去种粮食，每年净收入2 000元，现在改作他用，就不能再种粮食，这就放弃了每年2 000元的净收入。这个代价就是该土地改作他用的机会成本。

土地买卖 亦称“土地交易”。土地作为商品进行交易的活动。是土地所有者将土地所有权出让给他人的行为。资本主义土地所有制，是土地私有制中最完整的、最典型的形式，即土地可以相对地自由买卖、出租或自行经营。在中国，法律规定土地不允许买卖，土地的使用权可以依照法律的规定转让。

土地交易 即“土地买卖”。

土地出让 亦称“土地使用权出让”。土地所有者将土地使用权在一定年限内让与土地使用者，并由土地使用者向土地所有者支付土地使用权出让金的行为。土地使用权出让应当签订出让合同。

土地使用权出让 即“土地出让”。

土地使用转让 亦称“土地使用权转让”。土地使用者依照国家有关法律规定将土地使用权再转移的行为。转让必须符合出让合同规定的期限和条件，对土地进行投资、开发利用为前提，具体期限和条件一般由双方约定。土地使用权转让，应签订转让合同，原土地使用权出让合同和登记文件中所载明的权利、义务也随之转移。土地使用者通过转让方式取得的土地使用权，其使用年限为土地使用权出让合同规定的使用年限减去原土地使用者已使用年限后的剩余年限。

土地使用权转让 即“土地使用转让”。

土地出租 亦称“土地租佃”、“土地租赁”。在土地所有权不变的情况下，土地所有者或使用者将土地的占有权、使用权、收益权和有限度的处分权在一定时期内按约定条件让给承租人的经济行为。是土地有偿使用的一种形式。土地实行租赁经营表明，土地的所有权和经营权可以分离。在土地私有制下，土地可以自由出租，土地所有者凭借土地所有权收取地租。

土地租佃 即“土地出租”。

土地租赁 即“土地出租”。

土地抵押 在土地私有制的条件下，土地所有者为了借款，以土地作为取得信用的抵押品的行为。土地的合法权利随着抵押而转移给受押人（债权人），抵押人（债务人）在欠款偿还之前，不能收回土地产权。抵押借款是一种信用工具，一般认为土地抵押的意义在于土地这一不动产的所有权转移，以之作为偿还欠款的保证。

土地金融制度 有关土地的金融机构体系、土地的金融法令条例、土地的金融流通机制及其调解方法等行为规范的总称。土地信贷是土地利用和土地交易中的延期付款的借贷。土地金融是以土地作为信用保证（抵押）而获得的资金融通。在资本主义国家中普遍实行土地金融制度。国内在相当长的时期内法律规定，土地不能作为财产抵押，不存在以土地作为抵押的土地金融制度。1988 年起中国宪法和土地管理法经过修改后规定，土地使用权可以依法转让，为中国开展以土地使用权为抵押信用的土地金融业奠定了法律基础。在土地所有权与使用权分离的情况下，出现了土地使用者以使用权作抵押获取资金融通，用于土地开发、利用和建设。

土地税 简称“地税”。以土地为课税对象，按照土地面积、等级、价格、收益或增值等计征的货币或实物。包括对农村土地和城市土地的课税。在各种税中历史最久，并为各国普遍采用。最初的土地税，以土地大小定税额多少，继而以产量（产值）或土壤肥瘠的程度定税率的等级，也有的以土地价格为征税标准。西方发达国家通行的是地价税，即根据土地价格向土地所有者课征地税。

地税 即“土地税”。

土地税制 “土地税收制度”的简称。国家制定的土地税收法令和土地税征收办法的总称。是国家向纳税单位和个人征收土地税的法律依据和工作规范。主要由征税对象、纳税人、税率、减免税、纳税期限、征收形式和违章处理等内容组成。

土地税收制度 即“土地税制”。

土地使用税 对使用国有土地的单位和个人，按使用的土地面积定额征收的税。以土地面积为课税对象，向土地使用人课征，属于以有偿占用为特点的行为税类型。土地使用税只在县以上城市开征，非开征地区城镇使用土地则不征税。土地使用税采用有幅度的差别税额，列入大、中、小城市和县城每平方米土地年税额多少不同。为了防止长期征地而不使用和限制多占土地，可在规定税额的 2—5 倍范围内加成征税。对于公园、名胜、寺庙及文教、卫生、社会福利等单位使用的土地，城镇、街道、公共设施用地，铁路、机场、港区、车站、管理交通运输用地及水利工程，农、林、牧、渔、果生产基地用地，以及个人非营业建房用地等，均免征土地使用税。为了鼓励利用荒地、滩涂等土地，对经过批准整治的土地和改造的荒废土地，给予 10 年期限的免税。

耕地占用税 对占用耕地建房或从事其他非农业建设的单位和个人征收的税。采用定额税率，其标准取决于人均占有耕地的数量和经济发展程度。目的是为了合理利用土地资源，加强土地管理，保护农用耕地。

土地增值税 以土地增值额为课税标准而征收的税。土地税的一种。分为土地转移增值税和土地定期增值税。前者是在土地所有权或使用权发生转移时,就土地出售价格高于原土地购入价格的差额部分课征;后者是在一定时期内土地价格上涨时,就其价格增加部分课征。中国为了规范土地、房地产市场交易秩序,合理调节土地增值收益,维护国家权益,从1994年1月1日起征收土地增值税。

土地征用 简称"征地"。国家因社会公共利益的需要,强制收取集体或个人所有的土地并依法给予一定补偿的行为。在一定意义上讲,征用就是强制购买。中国征用土地的涵义是国家为了进行经济、文化、国防建设以及兴办社会公共事业,依法强制、有偿征用集体所有的土地。特征是:征用土地的主体必须是国家,实际行使征用土地权的是各级土地管理机关和人民政府;征用土地是国家行政行为;征用土地是国家建设的需要;征用土地必须以土地补偿为必备条件;征用土地的标的只能是集体所有的土地。征用土地必须按照经济规律办事,必须贯彻节约用地的原则,必须严守征地审批权限,必须给予被征地农民以法定的经济补偿。

征地审批 国家建设征用土地时,必须办理的审批手续。在中国,审批权限是:(1)征用基本农田、征用基本农田以外的耕地超过35公顷、征用其他土地超过50公顷的,由国务院审批。(2)征用国务院批准权限以外的土地的,由省、自治区、直辖市人民政府批准,并报国务院备案。(3)征用农用地的,按照《中华人民共和国土地管理法》第44条规定办理农用地转用审批。其中,经国务院批准农用地转用的,同时办理征地审批手续,不再另行办理征地审批;经省、自治区、直辖市人民政府在征地批准权限内批准农用地转用的,同时办理征地审批手续,不再另行办理征地审批;超过征地权限的,应报国务院审批,办理征地审批手续。

国有土地无偿使用 国家将土地使用权提供给单位和个人无偿使用的行为。在中国,国营企业经市人民政府批准占用的土地,不论是拨给公产或出资购买,均作为该企业的资产,不必再向政府缴纳租金或使用费;机关、部队、学校经政府批准占用的土地,也不缴纳租金或使用费。未经批准或占用较原批准多的部分可征收土地使用费。企业未经批准已占用的土地,仍承认其继续使用。国营企业、机关、部队、学校等占用土地产权均属国家,产权转移时,一律免纳税。国家机关、企业、学校、团体及公私合营企业使用国有土地时,由当地政府无偿拨给使用,不必再交纳土地使用费。

土地使用权划拨 简称"土地划拨"。在中国,县级以上人民政府依法批准,在用地者缴纳补偿、安置等费用后将该幅土地交其使用,或者将土地使用权无偿交给土地使用者的行为。其涵义为:(1)划拨土地使用权包括土地使用者缴纳拆迁安置补偿费用和无偿取得两种形式;(2)划拨土地一般没有使用期限的限制,但未经许可不得进行转让、租赁、抵押等经营活动;(3)取得划拨土地使用权,必须经县级以上人民政府核准并按法定的工作程序办理手续;(4)划拨的土地必须是已经转为建设用地的国有土地。土地使用权划拨的范围包括:国家机关用地和军事用地;城市基础设施用地和公益事业用地;国家重点扶持的能源、交通、水利等基础设施用地;法律、行政法规规定的其他用地。

土地划拨 即"土地使用权划拨"。

国有土地有偿使用 国家将一定时期内的土地使用权提供给单位和个人使用,而土地使用者按照土地有偿使用合同的规定,一次或分年度向国家缴纳土地有偿使用费的行为。土地有偿使用的方式包括:国有土地使用权出让;国有土地租赁;

国有土地使用权作价出资或者入股。土地使用权再转让时，也必须按有偿的原则依法进行，其主要形式即土地使用权的有偿出让和转让。中国国有土地有偿使用的形式有三种：一是国有土地使用权出让；二是国有土地租赁；三是国有土地使用权作价入股，可以依法转让、出租和抵押。实行土地有偿使用，开放地产市场，是中国土地使用制度改革的核心。

土地批租 国家土地使用权有偿使用的一种形式。即将若干年内的土地使用权一次出让给土地使用（经营）单位。土地批租的费用，即土地使用权出让金，亦称"土地价款"，由用地单位一次交付。此外，每年使用者还要向土地出让人交纳使用金。土地出让的年限不等。出让土地到期后，国家有权将土地连同地上建筑物、构筑物一并无偿收归国有。在中国一些经济发达地区和沿海城市，已开始实行土地使用"批租制"，即将若干年（一般为50年）内的土地使用权一次出让给土地使用（经营）单位。

耕地占补平衡 建设占用多少基本农田，各地人民政府就应补充划入多少数量和质量相当的基本农田的行为。占用单位要负责开垦与所占用基本农田的数量和质量相当的耕地；没有条件开垦的，应依法缴纳耕地开垦费，专款用于开垦新的耕地。耕地占补平衡是占用耕地单位和个人的法定义务。

耕地总量动态平衡 在一定时期、一定行政范围内开垦增加的耕地总量不少于减少的耕地总量，从而使耕地总量保持稳定的状况。实现耕地总量动态平衡的原则是开源和节流。开源就是不断地开发或开垦新的耕地，扩大耕地面积；节流就是严格控制占用耕地，减少耕地的损失。实现耕地总量动态平衡主要有土地开发、农地整理、土地复垦、旧宅基地还田、利用闲置和闲散土地、严格控制建设项目占用耕地、严格控制农业结构调整占用耕地、严格控制建设用地规模、集约利用土地，提高土地利用率等途径。保持耕地总量动态平衡包括耕地数量上的平衡和耕地质量上的平衡，两者缺一不可。

耕地规划 亦称"耕地内部规划"。在既定耕地面积的前提下，对合理组织耕地利用的措施进行的全面安排。内容包括：(1)作物布局；(2)耕地利用时空组织；(3)耕作田块（方向、边长、形状等）的规划；(4)田间渠道规划；(5)田间道路规划；(6)护田林带规划。上述各项规划有机地联系在一起，在规划时必须综合地加以解决。

耕地内部规划 即"耕地规划"。

土地综合治理 对土地破坏、退化和污染等的综合治理。在中国，需要综合治理的土地如黄土高原的水土流失地、南方红黄壤低产地、西北的风沙地、季风平原区的盐碱地、内陆及滨海盐碱地、江河低洼沼泽化土地等。主要的治理措施有：工程措施、生物和农业措施、化学措施等。各项治理措施必须依照土地的自然规律和经济规律，实行全面规划、统筹安排、综合治理。

小流域治理 以小流域为单元的土地综合治理。在全面规划的基础上，合理安排农林牧渔各业用地，布置各种水土保持措施，使之互相协调，互相促进，形成综合的防治措施体系。目的在于防治水土流失，保护、改良与合理利用水土资源，充分发挥小流域水土资源的经济效益和社会效益。

土地质量 土地各种属性综合影响效应的总和。是土地的综合属性，也是土地对某种用途适宜不适宜，或适宜程度高低的表示。土地质量的差别，实质上是土地生产力高低的差异。土地质量可以用可度量测定的土地属性，即土地特性指标综合表述，也可以用土地生产力的指标表示，如产量、产值、净产值、纯收入、利润、级差收益等。在不同的土地利用状态下，

土地质量的涵义也有差异。在农、林、牧业等利用中,土地质量指的是土地生物生产能力的差异,即土地劳动生产率的高低;在工业、交通、城镇等非农业建设利用中,则是指以区位条件优劣为主造成的劳动生产率或土地使用效益的差异。

土地污染 土地因受到采矿或工业废弃物或农用化学物质的侵入,恶化土壤原有的理化性状,使土地生产潜力减退、产品质量恶化并对人类和动植物造成危害的现象和过程。按污染源不同,可分为工业污染、交通运输污染、农业污染和生活污染四类。土地污染必然引起和促进其他环境要素污染。防治措施主要有:生物防治、施加抑制剂、增施有机肥料、加强水田管理、改变耕作制度和换土、翻土等。

水土流失 在水、重力和风等外营力作用下,土壤母质及其他地面组成物质被破坏、剥蚀、转移和沉积的过程。多发生在山区、丘陵区。包括水的损失(蒸发损失、径流损失、深层渗透损失)及土地损失(或称"土壤侵蚀")。土地损失又可分为水力侵蚀、重力侵蚀、混合侵蚀、风力侵蚀等形式。引起水土流失的因素可分为自然因素和人为因素两个方面。自然因素主要包括降水、地形、土壤、地质、植被、风等方面。人为因素主要包括乱砍乱伐,毁林毁草;滥垦滥牧,陡坡开荒种地;不合理的耕作技术,如顺坡耕种、顺坡开垄、开矿,修路,兴修水利、水电站,以及其他基本建设;挖掘根用药材,如人参、当归、甘草等;农村掏矿、开石、挖磁土等副业生产;在坡地全面整地造林、烧山整地造林等;铲草皮、挖树根作燃料等。

土地退化 由于土壤质量要素发生障碍及土地质量变坏而引起土地生产力下降的趋势。有物理性退化和化学性退化。其产生原因有自然灾害、人为的破坏和不合理利用等。主要形式有土地侵蚀(水土流失)、土地沙漠化、土地盐碱化、土地次生潜育化、土地污染以及对土地的不合理利用造成的土地质量退化等。防治土地退化,是合理利用土地的重要途径。

土地灭失 因不可抗拒的自然灾害(如地震、火山爆发、洪水等)或人为原因导致土地实际使用价值消失的现象。土地灭失是权利的标的物的灭失,以灭失的土地为对象的所有权或其他各项权利,也随土地的灭失而消灭,已设定的他项权利,或经被查封、拍卖的场合,也因其标的物的灭失而消失。当土地灭失,土地的现况与登记簿的标示登记发生不一致的现象,使土地登记簿不能显示其土地状况。在土地灭失的场合,必须申办已灭失土地的灭失登记。

土地统计 土地计数的工作。其特点是统计数据不仅反映在文字和数字上,同时一定要在相应的图纸上得到证实,表示其空间位置,做到图数相符。是土地管理的重要内容之一。可分土地数量统计和土地质量统计,又可以分为原始统计和年度统计。运用土地统计方法,经常了解并掌握土地在其利用过程中所发生的数量与质量变化以及存在问题,是土地管理的重要手段。

土地监测 利用遥感、遥测技术,对一个国家或地区土地利用状况的动态变化进行定期或不定期的监视和测定。其目的在于为国家和地区有关部门提供准确的土地利用变化情况,便于及时进行土地利用数据更新与对比分析,以便编制土地利用变化图解等。是开展土地利用动态变化预测,农作物产量预测,自然灾害防治及合理组织土地利用,加强土地管理与保护的一项不可缺少的基础性工作。土地监测内容包括耕地、林地、草地、水面、交通、城市用地等各类生产建设用地面积的变化和各种自然灾害对土地利用所造成的破坏和影响。土地监测档案材料一般应定期归档,永久或长期保存。

土地测量 运用测量学和遥感技术方法对各类土地的数量、分布地形等特征进

行测量、绘图的工作。包括地形测量、地籍测量、土地平整测量、土地利用现状测量、荒山荒地等后备资源调查等内容。所使用的测量方法包括大地测量、普通测量、航空摄影测量、遥感技术及地图编制等。在国家基本地形图逐步完成的情况下,土地测量主要指地形测量以外的其他各项内容,并均以国家基本地形图为基础进行测量。

土地信息 通过调查或其他途径获得的并经过处理成为对决策者有意义的,有关土地资源和资产的数据与资料。即反映某块土地上的空间、自然、经济和权能等属性以及它们之间相互关系的信息。一般包括环境信息、基础设施信息、地籍信息和社会经济信息四大类。其中环境信息包括气候、土壤、地质、地貌、河床、植被、野生动物等;基础设施信息包括公共设施、建筑物、交通运输系统等;地籍信息包括权属、测量、土地定级与估价和土地利用控制等;社会经济信息包括经济发展水平、卫生、福利和公共秩序、人口分布等。

土地信息系统 以计算机为核心,以土地资源详查、土壤普查、规划、计划、各种遥感图像、地形图、控制网点等为信息源,对土地资源信息进行获取、输入、存储、统计处理、分析、评析、输出、传输和应用的大型系统工程。能系统地获取一个区域内所有与土地有关的重要特征数据,并作为法律、管理和经济的基础。把土地资源各要素的特性、权属及其空间分布等数据信息,存储在计算机中,在计算机软、硬件支持下,实现土地信息的采集、修改、更新、删除、统计、评价、分析研究、预测和其他应用。土地信息系统是国家对土地利用状况进行动态监测的前提。

土地信息管理 为满足用户要求,有效地组织土地信息的收集、处理、分析和传输的技术和制度的安排。土地信息管理系统是地理信息系统在土地管理上的具体应用,使用地理信息强大的图形功能,把地理信息应用及决策分析系统(Geographic Information System,缩写 GIS)与办公自动化、工作流技术、信息管理相结合,开发综合办公应用软件系统,同时利用 GIS 在空间分析方面的优势,结合山川、河流、生物等生态环境专题要素,合理规划利用土地等资源,更好地利用大自然、保护大自然。

土地使用监督 对土地使用状况进行的检查和督促。目的在于保障对土地资源的合理作用、保护和改良,不断提高土地生产力和土地利用的经济效果。内容包括土地经济保护、土地法律保护、土地生态保护、土地利用规划和土地计划管理等。

土地调整 采用土地合并和转让,截弯取直和土地交换等方法,以消除土地利用缺点的工作。土地所有权和使用权确定后,常因各种原因需要对用地单位的权属界限进行调整。土地调整必须遵循自愿互利原则,按法定程序进行。

土地纠纷调解 土地管理部门对土地纠纷进行的行政调解。调解时必须遵循四条原则是:(1)查明事实,分清是非,明确责任。(2)以法律、法令、政策为准绳,争议双方都要遵守。(3)调解过程既要有原则性,又要有灵活性。(4)争取有关部门的配合与支持。解决土地纠纷的程序是:先由当事人协商解决,协商不成再申请由人民政府处理,当事人对人民政府处理决定不服的,可向人民法院起诉。

管 理 学 史

学 派

管理科学学派 亦称“计量管理学派”、“数量学派”。管理学学派之一。泰勒科学管理理论的继续和发展。主要代表人物有:兰彻斯特(Frederick W. Lanchester,1868—1946)、希尔(D. Hill)、伯法(Elwood S. Buffa,1923—2005)等。特点是:(1)力求减少决策的个人艺术成分,重视定量分析在管理过程中的应用,依靠建立一套决策程序和数学模型以增加决策的科学性。将众多方案中的各种变数或因素加以数量化,利用数学工具建立数量模型研究各变数和因素之间的相互关系,寻求一个用数量表示的最优化答案。决策的过程就是建立和运用数学模型的过程。(2)以经济效果作为评价各种可行方案的依据,例如成本、总收入和投资利润率等。(3)以组织、决策的人为理性人,即他们不仅有明确的目标,还用理性的方法追求最优的目标实现过程。(4)广泛地使用计算机。

计量管理学派 即“管理科学学派”。

管理过程学派 亦称“管理职能学派”。管理学学派之一。美国加利福尼亚大学教授孔茨(Harold Koontz,1908—1984)等人提出。在法约尔的一般管理理论的基础上发展而来。主要特点是将管理理论同管理人员所执行的管理职能,即管理人员所从事的工作联系起来。认为,无论组织的性质(如经济组织、政府组织、宗教组织和军事组织等)和所处的环境差异大小,管理人员所从事的管理职能是相同的,管理活动的过程就是管理的职能逐步展开和实现的过程。该学派把管理的职能作为研究的对象,先把管理的工作划分为若干职能,然后对这些职能进行研究,阐明每项职能的性质、特点和重要性,论述实现这些职能的原则和方法。认为应用这种方法就可以把管理工作的主要方面加以理论概括并有助于建立起系统的管理理论,用以指导管理的实践。主要代表作有法约尔的《工业管理和一般管理》;穆尼(James Mooney,1861—1921)的《组织原理》等。

管理职能学派 即“管理过程学派”。

人际关系学派 管理学学派之一。代表人物是梅奥,起源于其所研究的霍桑实验。该学派认为,以前的各种管理理论主要强调管理的科学性和严密性,轻视人的作用,把工人看作机器的附属品。主张重视人的因素,研究人的个体行为和群体行为,强调满足职工的社会需求。基本观点是:(1)工人是“社会人”,是复杂的社会系统的成员。(2)企业中除了“正式组织”之外,存在着“非正式组织”。(3)新型的领导能力表现在通过提高职工的满足度,激励职工的“士气”,从而达到提高劳动生产率的目的。人是社会中的人,他们不仅有追求物质利益的欲望,还有追求人与人之间的友情以及安全、归属等方面的社会和心理欲望。新型的领导能力就是要在“正式组织”的经济需求和工人的“非正式组织”的社会需求之间保持平衡。对于人的代表性的研究主要有马斯洛(Abraham Maslow,1908—1970)的“需要层

次理论”和赫兹伯格(Frederick Herzberg, 1923—2000)的“双因素理论”。

群体行为学派 管理学学派之一。形成于20世纪30年代。最早研究活动是霍桑实验。该学派从人际关系学派中分化出来,两者关系密切,其关心的主要是群体中人的行为,而不是人际关系。主要代表人物有梅奥、卢因(Kurt Lewin, 1890—1947)、阿吉里斯(Chris Argyris, 1923—)等。以社会学、人类学和社会心理学为研究基础,强调在群体中人的行为,包括小群体的文化和行为方式,以及大群体的行为特点。把大型群体的行为称为“组织行为”。其中“组织”一词被用来表示公司、企业、政府机关、医院以及任何一种事业中一组群体关系的体系和类型。

经验学派 亦称“经验主义学派”。管理学学派之一。主要代表人物为德鲁克和戴尔(Ernest Dale, 1914—)。认为管理学就是研究管理经验。从企业管理的实际经验而不是从一般原理出发来进行研究,用比较的方法来研究和概括管理经验。强调管理者的任务是了解本机构的特殊目的和使命,使工作富有活力并使职工有成就。该学派由于强调经验而无法形成有效的原理和原则,无法形成统一完整的管理理论。主要著作有《管理实践》、《伟大的组织者》等。

社会协作系统学派 亦称“社会合作系统学派”。管理学学派之一。主要代表为美国巴纳德(Chester Barnard, 1886—1961)。主要著作有《经理人员的职能》等。从社会学角度分析各类组织。认为人与人的相互关系是一个社会系统,是人们在意见、力量、愿望以及思想等方面的一种合作关系。主要观点是:(1)组织是一个由个人组成的协作系统,个人只有在一定的相互作用的社会关系下同他人协作才能发挥作用。(2)组织包含三个要素:能够互相进行信息交流的人;这些人愿意作出贡献;实现一个共同目的。(3)管理者在系统中应处于相互联系的中心并致力于协调;管理者的主要职能是提供信息交流的体系,促成必要的个人努力,提出和制定目的。该学派把人际行为和群体行为两个方面引导到一个协作系统,并把协作系统的概念扩大到任何一个具有明确目的协作集体。

系统学派 管理学学派之一。创立于20世纪60年代。运用一般系统理论的原理和方法来分析和研究管理问题,侧重于用系统的观点来考察组织结构及管理的基本职能。认为组织是由许多子系统组成的,企业是由人、物质、机器和其他资源在一定的目标下组成的一体化系统,组织这个系统中的任何子系统的变化都会影响其他子系统的变化。为了更好地把握组织的运行过程,要研究这些子系统和它们之间的相互关系以及它们构成一个完整系统的方法途径。

决策理论学派 管理学学派之一。第二次世界大战之后发展起来,在发展和继承了巴纳德(Chester Barnard, 1886—1961)的管理理论特别是决策理论的基础上创立。主要代表人物有西蒙、马奇(James G. March, 1916—)。观点是:(1)决策贯穿管理的全过程,决策是管理的核心。组织中经理人员的重要职能就是决策。任何作业开始之前都要先决策,制定计划就是决策,组织、领导和控制也都离不开决策。(2)决策过程包括4个阶段:搜集情况阶段,拟定计划阶段,选定计划阶段,评价计划阶段。这四个阶段中的每一个阶段本身就是一个复杂的决策过程。(3)在决策标准上,用“令人满意”的准则代替“最优化”准则。以往的管理学家往往把人看成是以“绝对理性”为指导,按最优化准则行动的理性人。但这在事实上是做不到的,应该用“管理人”假设代替“理性人”假设,“管理人”不考虑一切可能的复杂情况,只考虑与问题有关的情况,采用“令人满意”的决策准则,从而可以作出令人满

意的决策。(4)组织的决策根据其活动是否反复出现可分为程序化决策和非程序化决策。经常性的活动的决策应程序化以降低决策过程的成本,只有非经常性的活动,才需要进行非程序化的决策。

经理角色学派 管理学派之一。创立于20世纪70年代。主要代表人物加拿大管理学家明茨伯格(Henry Mintzberg, 1939—)。以对经理所担任的角色的分析为中心来考察经理的职务和工作,以求提高管理效率。该学派采取的方法是,一方面采用日记的方法对经理的工作活动进行系统地观察记载;另一方面又在观察的过程之中及观察结束以后对经理的工作内容进行分类,从而更深入地了解经理工作的实质。认为,经理要担任十个方面的角色,这十种角色可分为三类:(1)人际关系方面的角色,包括挂名首脑的角色、联络者的角色和领导者的角色;(2)信息方面的角色,包括监听者的角色、传播者的角色和发言人的角色;(3)决策方面的角色,包括企业家的角色、故障排除者的角色、资源分配者的角色和谈判者的角色。要提高经理工作的效率,必须做到:(1)与下属共享信息;(2)自觉克服工作中的表面性;(3)在共享信息的基础上,由两三个人分担经理的职务;(4)尽可能地利用各种职责为组织目标服务;(5)摆脱非必要的工作,腾出时间规划未来;(6)以适应于当时具体情况的角色为重点;(7)既要掌握具体情节,又要有全局观点;(8)充分认识自己在组织中的影响。

权变理论学派 管理学学派之一。20世纪60年代末70年代初在美国经验主义学派基础上发展起来。代表人物有钱德勒,其代表作为《战略与结构:美国工商企业成长的若干篇章》;伍德沃德(Joan Woodward,1916—1971),其代表作是《工业组织:理论和实践》;劳伦斯(Lawrence)和洛希(Jay W. Lorsch),其代表作为《组织和环境》;卢桑斯(Fred Luthans),其代表作为《管理导论:一种权变学说》;菲德勒(Fred E. Fiedler, 1922—),其代表作为《让工作适合管理者》、《领导方式与有效的管理》。认为,在组织管理中要根据组织所处的环境和内部条件的发展变化随机应变,没有什么一成不变、普遍适用、"最好的"管理理论和方法。管理的重点就是依托环境因素和管理思想及管理技术因素之间的变数关系来确定一种最有效的管理方式。该学派从系统观点来考察问题,它的理论核心就是通过组织的各子系统内部和各子系统之间的相互联系,以及组织和它所处的环境之间的联系,来确定各种变数的关系类型和结构类型。强调在管理中要根据组织所处的内外部条件随机应变,针对不同的具体条件寻求不同的最合适的管理模式、方案或方法。

社会技术系统学派 管理学学派之一。由英国的特里斯特(E. L. Trist)及其同事创立。根据对煤矿中采煤法研究的结果认为,要解决管理问题,只分析社会协作系统是不够的,还必须分析研究技术系统对社会的影响,以及对每个人的心理影响。认为管理的绩效以至组织的绩效,不仅取决于人们的行为态度及其相互影响,而且也取决于人们工作所处的技术环境。管理人员的主要任务之一就是确保社会协作系统与技术系统的相互协调。该学派的大部分著作都集中于研究科学技术对个人、对群体行为方式以及对组织方式和管理方式的影响,特别注重于工业工程、人机工程等。

企业文化学派 管理学学派之一。主要代表人物有大内(William G. Ouchi, 1943—)、德鲁克、狄尔(Terrence E. Deal)和肯尼迪(Allan Kennedy)。主要强调企业文化建设,认为管理并不是同文化无关的,即并不是自然世界的一部分。管理应以文化为基础,植根于文化之中。提出构成企业文化的五要素:企业环境、价值观、英雄人物、典礼及仪式、文化网。认为管

理不仅涉及到企业形象、企业环境条件，还涉及到职工的价值观等深层领域，是一个由表及里、表里如一、表里互动的过程。

流程再造论 从业务流程对企业进行彻底改造的管理学理论。产生于20世纪90年代初期在美国兴起的管理变革浪潮。代表人物是哈默(Michael Hammer,1948—2008)、钱皮(James Champy)、达文波特(Thomas Davenport 1954—)，主张对企业的业务流程进行根本性的再思考和彻底性的再设计，以求在成本、质量、服务和速度等各项当今至关重要的绩效标准上取得显著的改善。其基本思想是以首尾相接、完整的整合性过程来取代以往的被各部门割裂的、不易看见也难于管理的支离破碎的过程。其基础包括：流程管理思想、组织和人的管理思想、信息技术对组织的影响等。

政治算术学派 运用计量和比较分析的方法，研究社会经济现象的统计学派。17世纪产生于英国。代表人物为英国威廉·配第(William Petty,1623—1687)，其代表作为《政治算术》。“政治”是指政治经济学，“算术”是指统计方法。他利用实际资料，运用数字、重量和尺度等统计方法对英国、法国和荷兰三国的国情国力，作了系统的数量对比分析，为统计学的形成和发展奠定了方法论基础。马克思说：威廉·配第——政治经济学之父，在某种程度上也是统计学的创始人。该学派特点为：(1)研究目的在于探索社会经济现象的规律性，为国家制定政策提供依据；(2)研究对象是社会经济现象，包括人口、土地、资本、产业等；(3)研究方法是利用数字、尺度、重量，对社会经济现象进行比较和推算，以数字为主。主要有人口统计学派和经济统计学派。1869年，比利时物理和统计学家凯特勒的《社会物理学》出版后，该学派不复存在。

国势统计学派 亦称“记述学派”。简称“国势学派”。运用对比的方法研究各国实力的强弱的统计学派。后又分化出表式学派，并逐渐发展为政府统计。主要代表人物是德国赫姆斯德大学教授康令(Hermann Conring,1606—1681)和德国格丁根大学教授阿亨瓦尔(Gottfried Achenwall,1719—1772)。康令第一个在大学讲授“欧洲最近国势学”，奠定了国势学的基础；阿亨瓦尔在大学开设“国家学”课程，其主要著作为《欧洲各国家学概论》，内容主要研究“一国或多数国家的显著事项”，1749年，第一次把记述和比较国情的“国势学”称为“统计学”(Statistics)，这一名词一直延用至今。国势学派的研究对象是社会经济现象的一般情况，方法是记述；其支派表式学派则研究重点为社会经济现象的数量方面，方法是列表。均缺乏科学的理论指导，未能进一步揭示社会经济现象的规律。

国势学派 “国势统计学派”的简称。

记述学派 即“国势统计学派”。

数理统计学派 把概率论引入统计学而形成的统计学派。19世纪中叶，在概率论已有相当发展的基础上产生。其奠基人是比利时物理和统计学家凯特勒，他将概率论用于研究经济社会现象，使研究社会经济现象的统计方法在“政治算术”的基础上，在准确化的道路上大大跨进了一步。1867年，有人把这一门既是数学，又是统计学的新生科学，命名为数理统计学。其后，数理统计学吸取生物学研究中的有益成果，由英国遗传学家、统计学家高尔顿、英国数学家和哲学家皮尔逊、英国统计学家戈塞特(William Sealy Gosset,1876—1937)、美国统计学家费雪等提出并发展了回归和相关、假设检验、χ^2 分布和t分布等理论，数理统计学逐渐发展成为一门完整的学科。

社会统计学派 用统计学方法研究社会经济现象的数量方向及其规律的统计学派。由德国经济学家、统计学家克尼斯创立，代表人物有德国统计学家和经济学

家恩格尔、德国统计学家梅尔等人。融合了国势学派与政治算术学派的观点，认为统计学是一门社会科学，是研究社会现象变动原因和规律性的实质性科学，同数理统计学派的通用方法论相对立；统计学研究的是社会总体而不是个别的社会现象；由于社会现象的复杂性和整体性，必须对总体进行大量观察和分析，研究其内在联系，才能揭示社会现象的规律。该学派以德国为中心，在国际统计学界占有一定的地位，对日本等国的统计学界都有一定影响。

经济统计学派 把概率论和数理统计的方法应用到经济学领域中形成的统计学派。创始人为英国经济学家、统计学家艾奇沃斯（Francis Ysidro Edgeworth，1845—1926），其著作《统计方法》提出统计学就是“平均数科学”；主要研究物价指数计算公式，与英国经济学家马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924）一起提出以基期与报告期实物平均量作权数的综合物价指数，被称为马歇尔-艾奇沃斯指数。代表人物是英国统计学家鲍莱（Arthur Lyon Bowley，1869—1957），其统计著作有《统计学原理》、《统计学基础教程》、《平均数正确性的测定》、《相关系数的标准差》等，把数理统计学方法广泛地应用于经济学的领域，如物价指数、工资统计、社会调查的抽样理论、数理经济学以及生活费研究等方面。

设计学派 强调战略制定是匹配过程的管理派别。起源于美国塞兹尼克（Philip Selznick，1919—2010）的《行政管理的领导》（1957 年）和钱德勒（Alfred DuPont Chandler Jr.，1918—2007）的《战略与结构：美国工商企业成长的若干篇章》（1962 年）两本著作的主要思想，形成于 20 世纪 60 年代至 80 年代。强调应探究战略制定的方法，而不是探求战略形成的规律。该派思想是战略管理其他学派发展的重要基础，特别是为战略管理计划学派和定位学派奠定了基本框架，至今仍对战略管理的理论和实践的发展产生着重大影响。主要代表人物和著作是美国安德鲁斯及其与哈佛大学商学院同事合著的《经营战略：内容和案例》（1987 年）。主要观点为：战略制定是一个有意识、有明确目的的寻找组织内部能力和外部可能性之间匹配点并进行战略设计的过程；用于战略制定的模型必须简单、灵活；必须根据特定的个案制定特定的战略；战略本身应该简单明了，易于理解。运用的基本模型是 SWOT 分析模型，即优势、劣势、机会和威胁分析模型。

计划学派 强调战略制定是规范过程的管理派别。起源于 20 世纪 60 年代大公司经营管理和政府宏观管理等实践对制定战略规划的需要，形成于 20 世纪 70 年代。继承战略管理设计学派的传统，侧重于阐述战略制定的方法。曾对战略管理实践产生重大影响，但因自身发展停滞，影响力在 20 世纪 80 年代被战略管理定位学派取代。主要代表人物和著作有美国安索夫及其《公司战略》（1965 年）、申德尔（Dan E. Schendel，1934—　）和霍弗（Charles W. Hofer）及其《战略管理》（1979 年）。主要观点为：战略是在专门的计划人员指导下、按照一定的战略计划模式（即规范）进行设计的过程，是有控制、有目的的；战略计划必须明确具体地规定目标、预算、实施项目和各种作业计划。采用的基本战略计划模式是：以 SWOT 分析模型为主线，把整个战略计划过程分解成若干个相对独立又相互关联的阶段，对每个阶段做什么和使用的分析工具都作详细说明。

定位学派 强调战略制定是分析过程的管理派别。起源可追溯到古代军事著作如中国孙武的《孙子兵法》和德国克劳塞维茨（Carl von Clausewitz，1780—1831）的《战争论》中的一些战略思想。形成于 20 世纪 80 年代。与战略管理设计学派和

计划学派一样，侧重于阐述战略制定的方法，但更强调战略实际内容的重要性。对战略管理理论和实践产生过并继续产生着重大影响。主要代表人物和著作有美国哈顿(Kenneth J. Hattern)、申德尔(Dan E. Schendel,1934—)以及波特(Michael Eugene Porter,1947—)及其《竞争战略》(1980 年)。主要观点为：战略即定位——通过行业结构分析和企业自身在行业内的竞争地位分析，寻找一个能区别于其他企业的适当位置，降低与其他企业的竞争对抗。常使用五种力量模型、企业地位和行业吸引力矩阵、价值链等分析工具。

创业家学派 亦译"企业家学派"。强调战略制定是构想未来过程的管理派别。起源于新古典经济学中竞争动力学和创业家精神等理论，形成于20 世纪 70 年代至 80 年代，仍在发展中。主要代表人物和著作有美国科林斯(Orvis Collins)和摩尔(David G. Moore)及其《组织缔造者》(1970 年)、平肖(Gifford Pinchot)及其《内部创业》(1985 年)。主要观点为：战略制定是领导者——创业家通过某些特质如直觉、判断力、智慧、经验和洞察力对未来进行设计的过程；战略是存在于领导人头脑中的对未来的某种构想、一种方向感或个人化的愿景，创业家的远见对战略制定起着举足轻重的作用。

企业家学派 即"创业家学派"。

认知学派 亦译"认识学派"。强调战略制定是心理过程的管理学派。从战略管理创业家学派衍生出来的小学派，借鉴认知心理学研究成果解释战略形成过程。形成于 20 世纪 80 年代，在 20 世纪 90 年代得到发展，是当时最流行的战略管理学派之一，至今仍对战略管理理论和实践产生重要影响。主要代表人物和著作有美国西蒙及其《管理决策：直觉和情绪的作用》(1987 年)、巴瑞(Pamela S. Barr)《认知变化、战略行动和组织重建》(1992 年)、科纳(Kathleen R. Corner)及其《组织和个人关于选择的信息处理观点的整合》(1994 年)。主要观点为：战略家主要通过直接经验形成自己的知识结构和思维过程，经验决定知识，知识决定行动，而行动又增加经验；战略形成过程就是战略家的认知过程；战略在本质上是一种直觉和概念，是战略家认知过程的结果，对客观世界的不同认知会形成不同的战略。

认识学派 即"认知学派"。

学习学派 强调战略制定是不断学习过程的管理学派。起源可追溯到美国林德布罗姆(Charles E. Lindblom,1917—)的《"蒙混过关"的科学》(1959 年)一文的主要思想，形成于 20 世纪 80 年代初，至今仍在发展。对设计学派、计划学派和定位学派的基本假设前提提出质疑，引起的争论延续至今。主要代表人物和著作有美国拉普(H. Edward Wrap)及其《出色的管理者不决策》(1967 年)、奎因(James Brian Quinn)及其《应变战略》(1980 年)、圣吉(Peter M Senge,1947—)及其《第五项修炼》(1990 年)。主要观点为：战略作为一种明确的计划或愿景，其制定不是一劳永逸的事；人们在研究组织环境并研究如何发展组织能力应对这种环境的过程中，个人和集体都在不断学习，这种行为慢慢形成战略，最终成为组织中所有成员的行为模式；组织的环境具有复杂性、不可预测性和动态性，战略制定必须采取不断学习的过程形式，而领导者的作用则是管理战略学习过程。

权力学派 强调战略制定是协商过程的管理学派。起源于新古典经济学芝加哥学派的有关思想，形成于 20 世纪 70 年代末，对公共政策的制定有较大的影响。主要代表人物和著作有法国萨拉辛(Jacques Sarrazin)及其《一个法国大公司的分权计划》(1977 年)、英国佩蒂格鲁(Andrew Marshall Pettigrew,1944—)及其《作为政治过程的战略制定》(1977

年)、美国麦克米伦(Ian C. Macmillan, 1956—)及其《战略制定:政治概念》(1978 年)、鲍尔(Jeseph Lyon Bower, 1938—)及其《战略制定:一种社会和政治过程》(1979 年)。主要观点为:战略是运用权力和政治施加影响、进行协商的结果;通过这一协商过程形成的战略最终有利于特定的利益集团:在企业内部,战略是企业组织内各种利益集团运用权力、施加影响、讨价还价、游说、妥协,最后达成一致的结果;在企业外部,企业采用控制或与其他组织合作的方式,通过战略部署以及在各种关系网络和联盟中的集体战略,谋取自身利益。

文化学派 强调战略制定是集体过程的管理学派。起源于对文化在20 世纪70 年代日本企业获得成功中所起作用的研究,形成于20 世纪80 年代。主要代表人物和著作有斯诺德格拉斯(C. R. Snodgrass)及其《文化对战略控制系统要求的影响》(1984 年)、美国费尔德曼(Steven P. Feldman)及其《全局中管理:文化与认识组织变革的关系》(1986 年)、络尔施(Jay W. Lorsh)及其《文化管理:战略变革的无形障碍》(1986 年)、挪威比约克曼(Ingmar Björkman, 1959—)及其《影响组织信念巨变的因素》(1989 年)。主要观点为:战略制定是受社会文化力量推动、以组织成员共同信念和认识为基础的社会互动过程;战略的主要形式是观念,植根于集体意愿,通过组织保护其资源或能力以及使用资源或能力获取竞争优势的方式反映出来;文化有保持战略稳定性的作用,战略的突变必须以文化的根本改变为基础。

环境学派 强调战略制定是反应过程的管理学派。起源于对先前的战略管理各学派把环境当作配角做法的反思,形成于20 世纪80 年代。主要代表人物和著作有米勒(Danny Miller)及其《战略、结构和环境:背景对两元关系的影响》(1979 年)、美国汉能(Michael T. Hannan)等人及其《结构惰性和组织变革》(1984 年)、奥利弗(Christine Oliver)及其《制度过程的战略相应》(1991 年)。主要观点为:组织所处的环境,作为一种外部力量,与组织和领导一样,也是战略制定过程中的一个主角;战略制定是组织对外部环境做出反应、进行战略选择的过程。有两个分支。一个分支认为,单个组织不能控制环境,只有适应环境才能找到生存和发展的空间;另一个分支认为,组织可以通过发挥主观能动性对环境施加一定的影响,从而获得某种主动权。

结构学派 强调战略制定是转变过程的管理学派。起源于对以往的其他战略管理学派不同观点的综合、调和,形成于20 世纪90 年代。主要代表人物和著作有加拿大明茨伯格(Henry Mintzberg, 1939—)及其《组织的结构》(1979 年)、英国佩蒂格鲁(Andrew Marshall Pettigrew, 1944—)及其《企业转变的环境和行动》(1987 年)、加拿大赫斯特(David K. Hurst)及其《危机和重生》(1995 年)、米勒(Danny Miller)及其《伊卡罗斯的悖论》(1990 年)和《重访结构》(1996 年)。主要观点为:组织及其周围环境所处的状态即是结构;战略是组织对状态的选择,战略制定就是从一种状态向另一种状态的转变过程;组织可以用某种稳定结构来描述,而稳定有时会被转变过程中断;战略管理的关键是维持稳定,定期研究转变的必要性,并在不摧毁组织的前提下管理好转变。

罗切斯特学派 主张实证会计理论的学派。20 世纪90 年代形成。代表人物为美国罗切斯特大学瓦茨(Ross L. Watts)和齐默尔曼(Jerry Zimmerman),他们 1978 年和 1979 年在《会计评论》上联名发表实证会计文章,1986 年共同出版《实证会计理论》一书,系统阐述实证会计理论。该派以实证会计学为特点,有别于运用规范研究的会计学。有学者认为罗切斯特学

派的思想受到芝加哥经济学派的直接影响，实际上是芝加哥经济学派的一个分支。参见“实证会计”。

决策有用学派 关于会计目标的两个流派之一。该学派认为，会计的目标就是向信息使用者提供有助于其决策的会计信息。强调会计信息的相关性和有用性。认为会计不仅应确认实际已发生的经济事项，还要确认那些尚未发生、但对企业已产生影响的经济事项；会计计量以历史成本为主，但鼓励在物价变动情况下采用多种计量属性，以反映企业财务状况和经营业绩的动态变化；鉴于信息使用者需求的多样性，会计报表应资产负债表、损益表和现金流量表的并重，而不突出损益表的重要性。参见“受托责任学派”

受托责任学派 关于会计目标的两个流派之一。该学派认为，由于社会资源（主要是资本）所有权和经营权的分离，资源的受托者负有对资源的委托者报告、解释其经营活动及业绩的义务，会计的目标就是客观、公正地反映受托责任的履行情况。强调会计信息的客观性。认为会计只能确认企业实际已发生的经济事项；会计计量应坚持历史成本模式；会计报表的编制应突出收益表的重要性。参见“决策有用学派”。

凯恩斯主义 当代流行的西方经济思潮之一。1929—1933 年资本主义世界经济危机后，为适应资本主义国家干预经济的需要而形成。创始人凯恩斯，主要代表有英国贝弗里奇（William Henry Beveridge，1879—1963）、哈罗德、罗宾逊和美国汉森、萨缪尔森、托宾、克莱因（Lawrence Robert Klein，1920— ）等。认为失业和经济危机是有效需求不足的结果。有效需求包括消费需求和投资需求。由消费倾向、对资本资产未来收益之预期（即资本边际效率）和灵活偏好与货币量所决定。认为只要国家采取适当政策，调节经济，增加有效需求，就可以消除危机，解决失业问题。主张国家必须积极干预经济生活，以增加投资，刺激消费。如实施赤字财政，举办公共工程，降低利率，实行捐税优惠，以刺激私人投资，鼓励消费，加紧对外经济扩张等。对西方国家的经济政策和现代宏观经济学，都有很大影响。

货币学派 亦称“货币主义”。西方经济学派之一。20 世纪 50 年代末至 60 年代期间在美国兴起。因强调货币在国民经济中的重大作用，故名。创始人为美国芝加哥大学教授弗里德曼。主要代表有美国布伦纳（Karl Brunner）、安德森（Leonall C. Anderson）和英国莱德勒（David Laidler）、帕金（Michael Parkin）等。认为货币供应量及其变动是影响经济活动和物价水平最主要的因素。声称凯恩斯主义的财政政策和货币政策，不仅不可能把失业率降至自然失业率以下，反而是导致经济不稳定和通货膨胀的主要根源。因而主张实行“单一规则”的货币政策，即主张国家对经济生活的干预越少越好。认为政府需要采取的唯一政策，是公开宣布一个在长时期内固定不变的货币供应量年增长率，这一增长率应与实际国民收入预计在长期内会有的增长率大体一致，以保持基本稳定的物价水平。

新古典综合学派 第二次世界大战之后兴起的经济学学派。由汉森、希克斯与萨缪尔森所建立。该学派希望将凯恩斯主义的思想，导入新古典主义经济学之中，也希望将个体经济学与总体经济学经由数学模型而统一。

理性预期学派 西方经济学派之一。20 世纪 70 年代出现。主要代表者为美国的卢卡斯（Robert Lucas，1937— ）、萨金特（Thomas Sargent，1943— ）和华莱士（Neil Wallace）等。认为各个经济行为主体在作出当前的行动决策时，除考虑到当前有关经济变量（如物价、工资率及资产的收益率等）的情况以外，还要对这些变

量将来会有的情况作出"预期"。所谓理性的预期,是指人们的预期总是完全准确无误的。由此得出结论,政府为了把失业率压低到"自然失业率"以下,以承受一定程度的通货膨胀为代价而扩大货币供应量的政策措施是无效的,只能导致货币工资率和一般物价水平的上涨,而失业率则始终会保持在"自然率"的水平上。主张政府干预经济的措施越少越好。

供给学派 亦称"供给经济学"、"供给方面经济学"。着重从供给方面考察经济现状和寻求对策的一种经济理论。相对于强调经济的需求方面的凯恩斯主义而言。20世纪70年代出现于美国。主要代表有蒙代尔(Robert A. Mundell,1932—)、拉弗(Auther Bert Laffer,1941—)、吉尔德(George Gilder,1939—)等。主要论点和主张为:(1)大幅度降低个人和企业纳税的税率,以增加个人储蓄能力,刺激人们工作的积级性,提高对企业的投资能力和投资积级性。(2)取消国家对经济的过多干预,加强劳动和商品市场上的竞争。(3)实行货币管理,使货币的增长与经济的增长相适应。(4)减缓政府预算支出的增长速度,逐步实现预算平衡;消减社会福利支出。

传统行政学派 行政理论学派之一。以政治行政二分法作为理论基础,以效率原则为最高标准,以正式的政府组织作为研究的主要领域。采用制度或法理的研究方法致力于行政管理的一般或普遍原则的探索,从而形成较完整的理论体系。代表人物有威尔逊、古德诺(Frank Johnson Goodnow,1859—1939)等。

政策科学学派 行政理论学派之一。20世纪50年代兴起。以美国政治学家拉斯韦尔(Harold Dwight Lasswell,1902—1978)为代表。试图用政策的视角来研究和解决公共问题。该学派从一开始就刻意划清与关注程序、组织、人事、效率等具有"内视性"、"狭陋性"特征的传统行政学的界限,要求对策略、政策、知识和技能给予更多的关注。

新公共行政学派 行政理论学派之一。20世纪60—70年代兴起。以美国行政学家沃尔多(Dwight Waldo,1913—2000)和弗里德里克森(George Frederickson)为代表。对传统公共行政模式的价值中立和狭隘内视性进行了批判,强调公共行政的公平和民主的问题,突出公共行政的"公共性"性质。对后来公共管理的"公共性"研究,提供了基本的价值规范。

新公共服务学派 行政理论学派之一。缘起于对居于支配地位的管理主义模型的批判。以当代民主治理的先驱理论——民主社会的公民权理论、社区和市民社会理论、组织人本主义和组织对话理论为规范基础,从公民权利、社会资本、公共对话三个维度树立了检验公共行政发展的标尺,构建起比较完整的理论体系和概念框架,建立政府与市民平等对话、沟通协商与互动合作的公共管理新图式。罗伯特·登哈特夫妇系统地阐述了新公共服务的基本理论内涵:(1)服务于公民而不是顾客;(2)公共利益是目标而非副产品;(3)超越企业家身份,重视公民权和公共服务;(4)战略地思考、民主地行动;(5)责任并不是单一的;(6)服务而非掌舵;(7)重视人而不只是生产率。

新制度主义学派 经济理论学派之一。制度主义学派发展而来。由于其代表人物的研究侧重点不同,分为三个分支。其一,代表人物为德姆塞茨(Harold Demsetz,1930—)、阿尔钦(Armen Albert Alchian,1914—)和波斯纳(Richard Allen Posner,1939—)等,注重考察产权和习惯法。其二,代表人物为奥尔森(Mancur Lloyd Olson,Jr.,1932—1998)、缪勒(Dennis C. Mueller,1940—)等,侧重于对公共选择过程的研究,其中包括寻租过程及分配联盟活动的过程。其三,侧重于考察组织,其中,有简森(Michael C. Jensen,

1939—)和麦克林(William H. Meckling, 1922—1998)发展起来的代理理论,以及对由科斯(Ronald Harry Coase,1910—)于1937年创立并被奥立弗·威廉姆森(Oliver Williamson,1932—)广泛使用的交易费用所进行的研究以及博弈论等。另外还包括奥地利学派和新熊彼特学派用看不见的手或演进术语解释各类制度发展的内容。

新合作主义学派 行政理论学派之一。最重要的代表人物是施密特(Philippe C. Schmitter,1936—)。其主张的新合作主义作为一个利益代表系统,是一个特指的观念、模式或制度安排类型,作用是将公民社会中的组织化利益联合到国家的决策结构中。

公共选择学派 行政理论学派之一。20世纪60年代兴起,以布坎南(James McGill Buchanan,1919—)为代表。运用经济学方法研究政府管理及公共政策制定与执行过程,这一学派对"政府失灵"的表现及其根源所作出的系统分析引起了广泛的关注。

经验性解释派 主张在应用性的社会科学研究领域,采用各种研究或论证方法,产生和转变与公共政策相关的信息,以便帮助决策者或当事人发现和解决公共政策问题的学派。其政策分析涉及的是整个政策过程。

政策分析理论派 主张通过提供与决策相关的精确、有用的信息推动公共政策决策的学派。认为政策研究是深化对社会技术问题认识并提出更好方案的一种应用学科。政策研究的功能为通过提供与决策相关的、精确的、有用的信息,来推动公共政策过程。政策研究把现代科学和技术瞄向了社会问题,寻求可行的行动进程,生成信息,对政策采纳和执行后的效用及其结果作出排序,以此来帮助决策者选择最有好处的行动。该派最有代表性的理论是福利经济学倡导的成本效益分析技术。代表人物有林德布洛姆。

多元主义学派 20世纪西方主张权力散布于多个相互竞争的利益群体之间的理论。该派主张,政治体制内所有的利益者都有平等的机会组织起来和影响决策者。从相互斗争中作出的政治决策既反映集团成员的力量,也反映他们的意愿倾向。认为选举不容易衡量民意的表示程度,而上述的多元政治制度比选举更公正。

组织团体

专业人士创新管理国际协会(The International Society for Professional Innovation Management) 创新管理领域专业人士的组织。在挪威特隆赫姆大学(University of Trondheim)教授霍尔特(Knut Holt)倡议下,1983年在挪威成立。联络处设在英国曼彻斯特。宗旨是创造一个由创新管理领域精英组成的全球性网络,加强会员之间的合作,成为创新管理研究的前沿。会员主要是世界各地涉及创新管理的学者、商界领袖、咨询人士和其他专业人士,来自40多个国家和地区。每年6月在欧洲召开协会年会,12月在非欧洲国家召开专题讨论会。会刊为《创新管理国际杂志》。

战略管理协会(Strategic Management Society) 战略管理领域有关人士非赢利组织。1981年在伦敦成立。宗旨为联接战略管理学术和实践,推进战略管理学术和实践水平。会员来自60多个国家和地区的学术界、工商界和咨询界。下设8个专门小组(兴趣小组):公司战略与治理、创业与战略、知识与创新、竞争战略、战略过程、战略人力资本、全球战略、战略实践。小组的作用是促进战略管理有关领域和核心问题的研究、实践和教学产生新思想并加以传布。每个会员至多可以参加两个小组。每年在世界范围选择一个城市

召开一次大会,研讨热点问题。主办两种会刊,《战略管理杂志》和《战略创业杂志》。

美国管理协会(American Management Association) 美国管理教育组织。成立于1913年,初名"全国企业学校协会",后更名为"全国企业培训协会"。1922年,合并了"美国产业联合学会",形成"全国员工协会"。1923年,其执行董事将其易名为"美国管理协会",简称AMA。1973年,又整合五个相关的全国性协会组织。现已成为一家专业从事管理教育的社会事业机构。拥有世界上最成熟有效的交流和互换管理知识的网络渠道,在北美、欧洲和中亚各有一个管理中心,在全球有16个主要的分支机构和办事处。

世界贸易组织(World Trade Organization,缩写WTO) 根据关贸总协定"乌拉圭回合"关于建立世界贸易组织的协议而产生的具有国际法主体地位的国际组织。宗旨是规范世界范围贸易、投资和经济合作。1995年1月1日成立。其前身为关贸总协定,是独立于联合国的永久性国际组织。初始成员104个,截至2008年7月23日有成员153个。设有部长会议、总理事会和总干事领导下的秘书处。部长会议为最高权力机构,每两年召开一次,休会期间由总理事会代行部长会议职责,总干事主持日常工作。总部设在瑞士日内瓦。

WTO 即"世界贸易组织"。

联合国教育、科学及文化组织(United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization,缩写UNESCO) 简称"教科文组织"。1946年11月4日成立。同年12月成为联合国专门机构。到2003年10月,共有会员190个,准会员6个。宗旨:增进在教育、科学及文化方面的合作,以促进对全人类不分种族、性别、语言或宗教均得享受的人权与基本自由的普遍尊重,对和平与安全作出贡献。大会为最高权力机构,一般每两年召开一次会议;执行局为大会闭会期间的管理和监督机构;秘书处负责日常工作。总部在巴黎。另设有五个地区办事处。出版刊物《联合国教科文组织原始资料》、《联合国教科文组织信使》。

UNESCO 即"联合国教育、科学及文化组织"。

世界卫生组织(World Health Organization,缩写WHO) 1948年6月成立。同年9月成为联合国专门机构。至2004年3月,有192个正式成员和2个准成员。宗旨:"使世界人民达到尽可能高的健康水平","承担国际卫生工作的指导与协调责任","协助各国政府加强卫生事业"等。组织机构:世界卫生大会,为最高权力机构,每年开会一次;执行局,为大会的执行机构;秘书处,负责日常工作。此外,还设有六个区域办事处。总部设在瑞士日内瓦。出版刊物《世界卫生》、《世界卫生组织公报》等。

WHO 即"世界卫生组织"。

国际标准化组织(International Organization for Standardization,缩写ISO) 制作全世界工商业国际标准的非政府组织机构。1947年2月成立。总部设在瑞士日内瓦,至2008年成员包括161个国家和地区。

ISO 即"国际标准化组织"。

联合国贸易与发展会议(United Nations Conference on Trade and Development,缩写UNCTAD) 简称"联合国贸发会"。联合国机构之一。成立于1964年。其常设机构是贸易和发展理事会,秘书处设在日内瓦。宗旨是促进国际贸易,特别是促进发展中国家间的贸易和不同经济体制与社会结构的国家间贸易;制定有关国际贸易和经济发展问题的原则和政策,并提出实施计划;审议、推进和开展与联合国系统内有关机构在国际贸易和经济发展领域内的各项协作活动;协调各国政府和区域性经济集团的有关贸易及发展政策。中

国于1972年4月第一次参会。职能主要包括:作为政府间审议的论坛,以求建立共识;为政府代表和专家的争论开展研究、政策分析和数据收集;根据发展中国家的特定要求量身订制技术援助,特别对最不发达国家和转型经济国家加以关注,并在适当的时候,与其他组织及捐赠国合作提供技术援助。

UNCTAD 即"联合国贸易与发展会议"。

联合国可持续发展委员会(Commission on Sustainable Development,缩写 CSD) 1993年2月正式成立。属于联合国经济社会理事会下设的委员会。主要任务是增进国际合作和政府间决策过程合理化,使其有能力兼顾环境发展问题。由各大洲分别选出的53个国家组成,每年举行一次会议,讨论与环境发展有关的问题。中国于1993年当选该委员会成员。

CSD 即"联合国可持续发展委员会"。

国际商会(International Chamber of Commerce,缩写 ICC) 工商业企业家以个人或团体名义所组成的国际性组织。1920年6月在巴黎成立。会员分团体会员和赞助会员两种:前者为各国工商业联合会,后者为工商企业和企业家个人。在130多个国家和地区设有分会委员会。在纽约、日内瓦设有联络处。总部在法国巴黎。

ICC 即"国际商会"。

经济合作与发展组织(Organization for Economic Co - operation and Development,缩写 OECD) 简称"经合组织"。西方国家政府间的经济联合组织。根据1960年1月在巴黎召开的大西洋经济会议决定,1961年9月成立,以代替欧洲经济合作组织。旨在稳定会员国的财政金融,促进经济增长,提高人民生活水平和扩大贸易等。2005年成员有30个:英、法、意、奥、比、荷、卢、丹、挪、西、葡、希、德、冰、芬、美、土、澳、日、墨、瑞士、瑞典、爱尔兰、加拿大、新西兰、捷、匈、韩、波、斯洛伐克。总部在巴黎。

OECD 即"经济合作与发展组织"。

欧洲联盟(The European Union,缩写 EU) 简称"欧盟"。在欧洲共同体基础上发展而成的组织。1991年12月欧共体首脑会议通过了以建立欧洲经济货币联盟和欧洲政治联盟为目标的《马斯特里赫特条约》,1993年11月1日条约生效,欧洲联盟成立。宗旨:"通过建立无内部边界的空间,加强经济、社会的协调发展和建立最终实行统一货币的经济货币联盟",并"通过实行最终包括共同防务政策的共同外交和安全政策,在国际舞台上弘扬联盟的个性"。至2007年1月1日有成员国27个:法国、德国、意大利、荷兰、比利时、卢森堡、丹麦、爱尔兰、英国、希腊、西班牙、葡萄牙、奥地利、芬兰、瑞典、塞浦路斯、捷克、爱沙尼亚、匈牙利、拉脱维亚、立陶宛、马耳他、波兰、斯洛伐克、斯洛文尼亚、罗马尼亚、保加利亚。欧洲理事会是欧盟成员国首脑会议,在欧盟中占中心地位,每年至少举行两次会议,确定联盟的总体政治方针。主要机构:欧洲联盟理事会(决策机构)、委员会(执行机构)、欧洲议会(监督、咨询机构)、欧洲法院(仲裁机构)、欧洲审计院(财政管理机构)。欧洲联盟理事会和委员会均设在比利时首都布鲁塞尔。

EU 即"欧洲联盟"。

亚太经济合作组织(Asia-Pacific Economic Co-operation,缩写 APEC) 简称"亚太经合组织"、"亚佩克"。亚洲及太平洋地区的经济合作组织。1989年11月成立。旨在促进亚太地区的经济发展,扩大经济交往,发展和加强开放性多边贸易体制,减少区域内贸易壁垒。2007年9月有21个成员:澳大利亚、美国、加拿大、日本、韩国、新西兰、印度尼西亚、菲律宾、马来西亚、泰国、新加坡、文莱、中国、墨西

哥、智利、秘鲁、越南、俄罗斯、巴布亚新几内亚等国和中国台北、香港两个地区。每年举行部长级会议一次，高官会议若干次，并设有多个专题工作组。1993 年 11 月在美国西雅图举行第一届领导人非正式会议。以后每年举行一次。秘书处在新加坡，负责日常事务性工作。

APEC 即“亚太经济合作组织”。

东南亚国家联盟（Association of Southeast Asian Nations，缩写 ASEAN） 简称“东盟”。东南亚国家的区域性合作组织。1967 年 8 月 8 日在泰国曼谷成立。前身是泰国、马来亚和菲律宾三国于 1961 年 7 月 31 日在曼谷成立的东南亚联盟。至 2003 年底，成员有印度尼西亚、泰国、菲律宾、新加坡、马来西亚、文莱、越南、老挝、缅甸、柬埔寨；观察员国有巴布亚新几内亚。另有十个对话国。东盟强调“发展相互间政治、经济和军事合作关系”。组织机构：首脑会议为最高权力机构，自 1992 年起，每三年开一次；外长会议，每年召开一次；经济部长会议，每年召开一次；常务委员会；秘书处等。总部设在雅加达。

ASEAN 即“东南亚国家联盟”。

信息系统协会（Association for Information Systems，缩写 AIS） 一个服务于信息系统学术领域最重要的国际化专业组织。其使命是推动 IT 使用方面的知识，以改进组织绩效及个人工作生活质量。

美国统计学会（American Statistical Association，缩写 ASA） 美国历史最悠久的统计专业性组织。1893 年成立于波士顿，后迁至华盛顿。宗旨是：推动统计学的发展与应用；使统计工作者与统计学者团结起来，用统计学为人类做出更大贡献。出版物主要有：《美国统计学会会刊》、《美国统计学家》、《技术计量学》。

英国皇家统计学会（Royal Statistical Society，缩写 RSS） 英国职业统计学家组织的学术团体。1834 年在伦敦成立，原名“伦敦统计学会”，1887 年改称现名。宗旨是收集、发表统计资料，办好学会的统计图书馆，推动统计理论与方法的发展，扩大统计学的应用领域，促使人们了解统计的重要性。出版 3 种刊物：(1)丛刊 A（一般性刊物）；(2)丛刊 B（论述方法论的刊物）；(3)丛刊 C（应用性刊物）。

美国营销学会（American Marketing Association，缩写 AMA） 北美也是全球最大的由营销界教师、学生和实践者组成的社会性和学术性组织，1937 年由原美国全国广告教师协会和美国营销协会合并而成。目前拥有 3 万余名个人和机构会员，在营销学术界和营销实务界均具有较大影响。提供各类营销新闻、信息和研究、教学、培训资源，出版《营销杂志》和《营销研究杂志》。每年举办各种学术会议、论坛、培训和其他社会活动。

营销科学学会（Marketing Science Institute，缩写 MSI） 美国从事营销学研究的非营利机构。成立于 1961 年。目的是为了促进营销科学理论的商业应用，资助对企业重要的营销知识创新和学术研究主题，并通过召开学术会议、各类研讨会和出版物传播研究成果。会员招募虽然对全球开放但必须受到邀请。

联合国统计委员会（United Nations Statistical Commission） 联合国经济及社会理事会下设的 9 个职司委员会之一。负责联合国及其专门机构的统计情报工作。成立于 1946 年。1967 年后有 24 个成员国，由经济及社会理事会在联合国会员中按地区分配原则选举产生，任期四年，每两年改选其中一半成员。每两年召开一次全体会议。下设若干专门委员会。主要职责是：拟定联合国统计指导方针；拟定统计分类和统计方法的国际标准；协调国际机构的统计工作方案；收集国际统计资料；为联合国系统各组织提供咨询服务和统计资料；负责审议以联合国秘书长名义提出的各项有关统计问题的报告。联合国统计司为其具体执行机构。下设工

业、能源、环境统计处;国民经济核算特别项目处;国际贸易运输统计处;人口与社会统计处;统计资料服务处。出版物有《统计年鉴》、《统计月报》、《世界统计概要》以及各种专业统计年鉴。

证券委员会国际组织(International Organization of Securities Commissions,缩写IOSCO) 全称"国际证券事务监察委员会组织"。是一个"俱乐部"性质的证券监管机构国际组织。成立于1983年。办事机构设于西班牙马德里。前身是1974年诞生的一个美洲区域性组织。目标是发展国际协调、交流信息、建立足够的投资者保护,以及为有效的监管和管理提供相互援助。已有181个会员,涵盖全球证券市场的90%。中国的证监会为正式会员和执委会成员。

国际会计师联合会(International Federation of Accountants,缩写IFAC) 全球性民间会计团体的职业组织。1977年第11届国际会计师大会后正式成立,总部设在美国纽约。其前身是成立于1972年的会计职业国际协调委员会(International Coordination Committee for the Accountancy Profession)。宗旨是发展和促进会计职业,为社会公众提供高质量的服务。截至2004年,已拥有来自118个国家的158个会计职业团体,代表着全球250万名注册会计师。中国注册会计师协会于1997年成为正式会员。

国际审计与鉴证准则委员会(International Auditing and Assurance Standards Board,缩写IAASB) 国际会计师联合会下设的审计准则制定机构。前身是国际审计实务委员会(International Auditing Practices Committee,IAPC)。宗旨是建立高质量审计、鉴证、质量控制和相关业务的国际准则,以及促进会计师业务的国际协调;通过提高公众对审计职业的信心,来服务于社会公众。参见"国际会计师联合会"。

国际会计准则委员会(International Accounting Standards Board,缩写IASB) 设在伦敦的全球会计准则制定机构。1973年由来自澳大利亚、加拿大、法国、德国、日本、墨西哥、荷兰、英国、爱尔兰以及美国的16个会计职业团体发起成立。原名International Accounting Standards Committee(IASC),2001年更名。1977年10月国际会计师联合会成立时,成为其团体会员,并达成协议:仍以国际会计准则委员会的名义独立制定和发布国际会计准则。使命是建立一套"高质量、易理解和可实施的"国际会计准则。参见"国际会计师联合会"、"证券委员会国际组织"。

欧洲会计师联合会(Fédération des Experts Comptables Européens,缩写FEE;英European Federation of Accountants) 欧洲会计职业组织。总部设在布鲁塞尔。成立于1987年。其成员包括29个国家的41个会计职业团体。代表的会计师有50余万,其中执业会计师约为45%。既为欧盟的会计政策提供决策咨询,又以全欧会计师代表的身份参与国际会计协调。

证券交易委员会(Securities and Exchange Commission,缩写SEC) 美国负责资本市场监管的政府机构。成立于1934年。因为资本市场的运行离不开会计信息,所以美国的证券法也赋予其监管会计的职能。设首席会计师。作为政府机构,侧重于监管的整体有效性,而不是制定具体规范。鉴于会计准则制定工作的专业性和复杂性,故将会计准则的具体制订权转授给一个民间机构"财务会计准则委员会"(FASB),但仍保留对会计准则的否决权。

公众公司会计监管委员会(Public Company Accounting Oversight Board,缩写PCAOB) 美国的独立会计监管机构。总部设在华盛顿。2004年依据"萨-奥法案"成立。标志着美国会计监管制度的一次重大改革。具体监管活动,证券交易委

员会不能干涉,但更有所行使的终极决策权,包括对其年度预算和执业标准的批准与否决。

财务会计准则委员会(Financial Accounting Standards Board,缩写 FASB) 美国企业会计准则的制定机构。成立于1973年。设在康涅狄格州的诺沃克(Norwalk,Connecticut)。在此之前,美国的公司财务会计准则分别由会计原则委员会(Accounting Principles Board,1958—1973年)和会计程序委员会(Committee on Accounting Procedure,1936—1958年)制定。作为一个非官方的准则制定机构,由美国证券交易委员会授权,要求所有上市公司和发行有价证券的非上市公司必须按FASB制定的会计准则编制财务报告。

政府会计准则委员会(Governmental Accounting Standards Board,缩写 GASB) 美国政府会计准则的制定机构。成立于1984年。设在康涅狄格州的诺沃克(Norwalk,Connecticut)。在此之前,美国的政府会计准则由政府会计全国委员会(National Council on Governmental Accounting)负责制定。作为一个非官方的准则制定机构,得到美国注册会计师协会的支持,要求其会员按照GASB制定的准则从事政府机构的会计和审计。有些州还通过立法要求所辖的政府机构根据GASB的会计准则编制财务报告。

美国注册会计师协会(American Institute of Certified Public Accountants,缩写 AICPA) 美国的注册会计师职业组织。世界上最具影响力的会计职业组织之一。成立于1887年。初名"美国公共会计师协会"(American Association of Public Accountants,缩写 AAPA)。1916年改名"美利坚会计师协会"(Institute of Accountants in the United States of America)。此后再更名为"美国会计师协会"(American Institute of Accountants)。1957年以"注册会计师"(certified public accountants)取代"会计师"(accountants),并延续至今。美国实行自愿会员制。

美国会计学会(American Accounting Association,缩写 AAA) 美国的会计学术组织。世界上最有影响的会计学术组织之一。初名"美国大学会计教授会"(American Association of University Instructors in Accounting),1935年更名"美国会计学会"同时,将其会员对象扩大至所有致力于会计研究和会计教育的人。出版刊物《会计评论》。

爱丁堡会计师公会(Society of Accountants in Edinburgh) 世界上第一个现代意义上的会计职业组织,成立于1853年,并于次年获得英国女王的特许。被作为现代会计职业诞生的标志而载入史册。1951年同格拉斯哥和阿伯丁的会计师公会合并,成立"苏格兰特许会计师协会"(Institute of Chartered Accountants of Scotland),成为英国六大会计职业组织之一。

英格兰和威尔士特许会计师协会(Institute of Chartered Accountants in England and Wales,缩写 ICAEW) 英国六大会计师职业组织之一。英国最具影响力的会计职业组织。1880年成立。是当时伦敦、利物浦、曼彻斯特和谢菲尔德4城市的6个会计师协会合并的产物。会员数居英国各会计职业组织之首。参见"会计职业"。

特许注册会计师协会(Association of Chartered Certified Accountants,缩写 ACCA) 英国六大会计职业组织之一。成立于1904年。初名"伦敦注册及企业会计师协会"(London Association of Certified and Corporate Accountants)。1984年改名"Chartered Association of Certified Accountants"。1996年再次更改为现名。是国际化程度最高的一个会计职业组织,国外会员比重很大。会员数在六大会计职业组织中位居第二。

财务报告理事会(Financial Reporting Council,缩写 FRC) 英国的独立会计监

管机构。成立于1990年。最初下设两个专门委员会:会计准则委员会(1990)和财务报告审议会(1991)。21世纪初,英国整个会计监管制度进行重大改革。经过重组,使其职能扩展为:(1)会计准则和审计准则的制定;(2)会计和审计准则的实施;(3)主要会计职业组织的监管。在组织结构上设五个专门委员会,分别为"审计实务委员会"、"会计准则委员会"、"财务报告审议会"、"会计职业监管委员会"和"调查与惩戒委员会"。

会计职业监管委员会(Professional Oversight Board for Accoutancy,缩写POBA) 英国财务报告理事会下设的负责监管会计职业的专门委员会。成立于2004年。2005年起行使由贸工部(Department of Trade and Industry)授权的对会计职业的部分监管职能。贸工部依据《公司法》的授权对会计职业组织进行两种资格认证:(1)认可的监管组织;(2)认可的执业资格。

会计准则委员会(Accounting Standards Board,缩写ASB) 英国财务报告理事会下设的负责制定公司会计准则的专门委员会。成立于1990年。在此之前,英国的会计准则由"会计准则委员会"(Accounting Standards Committee,缩写ASC)制定。两个机构的更迭不只是名称上的替换,而是性质上的转变。与ASC不同,ASB不受会计职业控制,有权独立发表会计准则,无需任何机构的批准。制定的会计准则统称为"财务报告准则"。

财务报告审议会(Financial Reporting Review Panel,缩写FRRP) 英国财务报告理事会下设的、负责审议公司财务报告的专门委员会。成立于1991年。具体审议对象是上市公司和非上市的大公司。由律师、会计师和公司财务方面的专家组成,主要为兼职。采用被动式的运作方式,即只审议有异议的公司财务报告。有权要求公司按其审议结论修正财务报告,但公司也可以拒绝。一旦出现这种情形,双方只能对簿公堂。为此,还设立了专门的诉讼基金。如果公司败诉,其重新编制财务报告的费用必须由公司董事会成员个人承担,不得由公司列支。

普华-永道(Pricewaterhouse Coopers,缩写PwC) "四大"跨国会计公司之一。世界上最大的会计公司。1998年普华(Price Waterhouse)和永道(Coopers & Lybrand)两大会计公司合并而成。这两大会计公司均起源于英国伦敦,前者可以追溯到1849年诞生的塞洛普(Samuel Lowell Price)事务所,而后者则可以追溯到1854年成立的威廉·库珀(William Cooper)事务所。"普华"之名最早出现于1874年,即Price, Waterhouse & Co.。普华国际(Price Waterhouse World)成立于1982年。永道参杂了北美"血统",并同一位会计大师的名字相联系,即罗伯特·蒙哥马利(Robert H. Montgomery)。

德勤(Deloitte) "四大"跨国会计公司之一。总部设在纽约。曾名为"Deloitte Touche Tohmatsu"或"Deloitte Touche"。2003年简化为"Deloitte"。早在20世纪初,德勤就在上海开设分所。改革开放后,于80年代进入中国,并在90年代通过竞标成为中国会计准则制定机构的国际咨询方。

安永(Ernst & Young,缩写E&Y) "四大"跨国会计公司之一。公司字号由两位会计师的姓氏构成。一位是扬(Arthur Young),1863年生于苏格兰,后移民美国。1906年创办阿瑟·扬会计公司(Authur Young & Co.)。另一位则是美国人厄恩斯特(Alwin Charles Ernst,1881—1948),1903年与同胞兄弟合伙,开办了厄氏兄弟事务所(Ernst & Ernst)。1924年阿瑟·扬同英国著名事务所布罗茨·佩特森公司(Broads Paterson & Co.)合并,而厄氏兄弟则同惠氏事务所(Whinney Smith & Whinney)合并。后者又于1979年重组为厄惠

公司(Ernst & Whinney)。1989 年两公司又合并。

毕马威(KPMG) "四大"跨国会计公司之一。总部设在荷兰阿姆斯特丹。公司英文的四个字母的含义分别为:K 代表克林威尔德(Piet Klijnveld,1874—1945),于 1917 年在阿姆斯特丹设立克林威尔德事务所(Klijnveld Kraayenhof & Co.)。P 代表皮特(William Barclay Peat,1852—1936),于 1870 年在伦敦开设威廉·皮特事务所(William Barclay Peat & Co.)。M 代表马威克(James Marwick,1862—?),于 1897 年在纽约创办了马威克-米切尔事务所(Marwick Mitchell & Co.)。G 代表戈尔德勒(Reinhard Goerdeler,1922—1996),为已故的公司主席。

安达信(Arthur Andersen,缩写 AA) 曾为"五大"跨国会计公司之一。由美国安德森(Arthur Edward Andersen,1885—1947)创建于 1913 年。最初曾以安德森-迪兰尼(Andersen Delaney)冠名。1918 年迪兰尼引退后更名为安达信(Arthur Andersen)。因其客户"安然"公司破产,2002 年 3 月 14 日,美国司法部以"阻挠调查"为名对其提起刑事诉讼,6 月初美国联邦法庭裁定其罪名成立。8 月底被迫停止审计业务。由此,各分支机构并入"四大"或其他会计公司。

注册金融分析师协会(Chartered Financial Analyst Institute) 简称 CFA 协会。一家全球性投资专业人士会员组织。在世界各地主办 CFA 考试以及 CIPM(Certificate in Investment Performance Measurement,投资绩效衡量证书)考试,并为投资业发表研究成果、开展职业发展项目和制定自愿的、以道德为基础的专业和投资表现报告标准。在 133 个国家和地区拥有约 10 万名会员(其中包括遍布于全球 8.6 万多名 CFA 特许资格认证持有人),并在 57 个国家及地区拥有 136 个会员协会。

注册国际投资分析师协会(Association of Certified International Investment Analysts,缩写 ACIIA) 成立于 2000 年 6 月。是建立国际性的职称评估计划、推出投资分析师国际水平考试、并颁发国际注册投资分析师(即 CIIA)资格的协会。ACIIA 的注册地最初在英国,2003 年移至瑞士,秘书处设于瑞士苏黎世。宗旨是促进投资分析及投资管理职业的发展;设立一项或数项国际水平的考试,从投资分析,投资管理以及其他相关学科的理论和实践上测评协会会员推荐的学员;授予通过考试及满足协会可能提出的其他要求的专业资格;鼓励在职业上和考试学科显著相关的人士就这些学科提出想法、交流思想,并为他们提供交流场所;提高公众对证券及其他投资市场的功能、技术、操作诸方面的了解;支持、促进投资界的利益;为投资专业人员指定并维持适当的知识和技能水准;提高参与这些学科的人员的道德水准。主要推行投资分析领域的国际标准,根据各国不同的法制和文化,将各国的经验与国际执业投资分析师协会的标准很好地加以结合。推广 CIIA 考试,并将其发展成为具有国际权威和地位的行业水平认证考试。会员共有五类:联盟会员、合同会员、融资会员、支持会员和联系会员。

国际金融工程师协会(International Association of Financial Engineers,缩写 IAFE) 成立于 1992 年,旨在为从事金融工程理论和实务的人提供联系和交流的途径,传播有关信息,加强对金融工程的教育和研究,促进本行业发展。成员包括来自全球范围的银行、经纪公司、对冲基金、养老金、资产管理公司、技术公司、监管部门、会计、资讯、法律公司、大学的学者和实业家。

美国金融协会(American Finance Association,缩写 AFA) 1939 年建于美国费城。是致力于金融经济研究的主要学术组织。主要刊物《金融学杂志》于 1946 年

首次出版发行。现有8000多成员。每年资助举办一次年会,一月份召开,会上协会主席就金融领域主要课题进行演讲。拥有办公室和董事会。参加协会的会员需要订阅《金融学杂志》,并通过提交申请方式加入协会。

银行监管巴塞尔委员会(Basel Committee on Banking Supervision) 原称银行法规与监管事务委员会。由美国、英国、法国、德国、意大利、日本、荷兰、加拿大、比利时、瑞典10大工业国的中央银行于1974年底共同成立,作为国际清算银行的一个正式机构,各国中央银行官员和银行监管当局为其代表,总部设在瑞士的巴塞尔。每年定期集会4次。拥有近30个技术机构,执行每年集会所订目标或计划。主要宗旨在于交换各国监管方面的信息,改善国际银行业务监管技术的有效性、建立资本充足率的最低标准及研究在其他领域确立标准的有效性。不具备任何凌驾于国家之上的正式监管特权,其文件从不具备任何法律效力。它制定了许多监管标准和指导原则,提倡最佳监管做法,期望各国根据本国的情况,通过具体的立法或其他安排予以实施。鼓励采用共同的方法和共同的标准,但并不强求成员国在监管技术上的一致。其一项重要任务是堵住国际监管中的漏洞,遵循的基本原则是没有任何境外银行机构可以逃避监管,监管应当是充分的。21世纪以来,委员会把主要精力投入在资本充足性的研究之上。为了强化国际银行系统的稳定性,消除因各国对资本充足率要求不同而产生的不平等竞争,经10国集团中央银行行长理事会批准,委员会于1988年7月公布了著名的"巴塞尔资本协议",其中提出了统一的风险加权式资本衡量标准,并提出最迟于1992年年底开始实施。

全美保险监督官协会(National Association of Insurance Commissioners,缩写NAIC) 1971年创立。由来自美国50个州、哥伦比亚行政区和5个美属准州的保险监督官(即州保险部)组成的协会。目的是为了协调不同州的保险监管,在保险实务中基于公平、合理的原则保护保险购买者的利益,并在适当时候保持各州监管的统一性。它采用示范法或规则,对任何州不构成约束力,各个州在其立法或定规则时可以此为范本。

联邦储备委员会(Federal Reserve Board) 简称"美联储",全称"联邦储备系统管理委员会"。美国联邦政府机构,负责履行美国的中央银行的职责。1913年成立。主要的职能是负责制定实施有关的货币政策,对银行机构实施监管,维护金融系统的稳定性,为美国政府提供金融服务。该委员会由7名成员组成(其中主席和副主席各1名,委员5名),须由美国总统提名,经美国国会上院之参议院批准方可上任,任期为14年(主席和副主席任期为4年,可连任)。根据1913年国会通过的联邦储备法,将全美国划分成12个储备区,每区设立一个联邦储备银行分行。美联储一个重要的特征就是其与政府之间的独立性,根据建立美联储的法律规定,无论是联邦政府的立法机构,还是执行机关都不得对美联储进行控制。

美联储 即"联邦储备委员会"。

欧洲中央银行(European Central Bank)简称"欧洲央行"。为适应欧元发行流通而设立的金融机构。是欧洲经济一体化的产物。1998年7月1日根据1992年《马斯特里赫特条约》的规定成立。职能是"维护货币的稳定",管理主导利率、货币的储备和发行以及制定欧洲货币政策;其职责和结构以德国联邦银行为模式,独立于欧盟机构和各国政府之外。欧洲中央银行是世界上第一个管理超国家货币的中央银行。独立性是它的一个显著特点,接受欧盟领导机构的指令,不受各国政府的监督。是唯一有资格允许在欧盟内部发行欧元的机构,1999年1月1日欧

元正式启动后,11 个欧元国政府失去制定货币政策的权力,必须实行欧洲中央银行制定的货币政策。行址在德国法兰克福。

中国人民银行 中华人民共和国的中央银行。1948 年 12 月 1 日在华北银行、北海银行和西北农民银行的基础上合并组成。总行设北京,全国各地设有分支机构。1983 年 9 月国务院决定中国人民银行专门行使国家中央银行职能。1995 年 3 月 18 日发布的《中华人民共和国中国人民银行法》,确立了中国人民银行作为国家中央银行的法律地位。中华人民共和国第十届全国人民代表大会通过的国务院机构改革方案决定,将中国人民银行对银行、金融资产管理公司、信托投资公司及其他存款类金融机构的监管职能分离出来,由中国银行业监督管理委员会执行。中国人民银行的主要职责为:起草有关法律和行政法规,完善有关金融机构运行规则,发布与履行职责有关的命令和规章;依法制定和执行货币政策;监督管理银行间同业拆借市场和银行间债券市场、外汇市场、黄金市场;防范和化解系统性金融风险,维护国家金融稳定;确定人民币汇率政策,维护合理的人民币汇率水平,实施外汇管理,管理和经营国家外汇储备和黄金储备;发行人民币,管理人民币流通;经理国库;会同有关部门制定支付结算规则,维护支付结算系统的正常运行;制定和组织实施金融业综合统计制度,负责数据汇总和宏观经济分析与预测;组织协调国家反洗钱工作,指导部署金融业反洗钱工作,承担反洗钱的资金监测职责;管理信贷征信业,推动建立社会信用体系;作为国家的中央银行,从事有关国际金融活动;按照有关规定从事金融业务活动;承办国务院交办的其他事项。

上海证券交易所 新中国成立后第一家买卖有价证券的市场。1990 年 11 月 26 日在上海成立,12 月 19 日开张营业。主要经营业务为:管理上市证券的买卖;办理上市证券交易的清算交割;提供上市证券的过户和集中保管服务;提供证券市场的信息服务;中国人民银行许可或委托的其他业务。是中国大陆最主要、最活跃的证券交易市场,以交易规模和企业上市融资规模衡量,已成为全球主要证券交易所之一。

纳斯达克市场(Nasdaq Stock Market) 全称"全美证券商协会自动报价系统"。美国和世界最大的股票电子交易市场。是一个完全采用电子交易、为新兴产业提供竞争舞台、自我监管、面向全球的股票市场。最初为 1968 年美国全国证券交易商协会创建的自动报价系统。其特点是收集和发布场外交易非上市股票的证券商报价。1971 年开始编制的纳斯达克指数是反映纳斯达克市场行情变化的股票价格平均指数。纳斯达克的上市公司涵盖所有新技术行业,包括软件和计算机、电信、生物技术、零售和批发贸易等。纳斯达克市场包含三个独立的市场:(1)纳斯达克全球精选市场。其在财务和流通性方面的要求高于世界上任何其他市场,列入精选市场是优质公司成就与身份的体现。(2)纳斯达克全球市场,原名"纳斯达克全国市场"。该市场有近 4 400 只股票挂牌。在全球市场上市的公司必须满足严格的财务、资本额和共同管理等指标。(3)纳斯达克资本市场,原名"纳斯达克小额资本市场"。专为成长期的公司提供的市场,有 1700 多只股票挂牌。资本市场财务指标要求没有全球市场严格,但共同管理的标准一样。当小额资本公司发展稳定后,通常可提升至纳斯达克全球市场。

纽约证券交易所(New York Security Exchange,缩写 NYSE) 世界最大的证券交易所之一。成立于 1792 年。当时 24 个证券经纪人在纽约华尔街 68 号外一棵梧桐树下签署协议,宣告了纽约股票交易所的诞生。1817 年更名为"纽约证券交易委员

会”。1863 年改现名。2005 年 4 月,和全电子化证券交易所群岛公司合并,成为一个营利性机构。2006 年 6 月 1 日,与泛欧证券交易所合并,组成纽约泛欧证交所集团。总部位于纽约百老汇大街。约有 2800 家公司在此上市,全球市值 15 万亿美元。对美国国内公司上市的条件:(1)公司最近一年的税前盈利不少于 250 万美元;(2)社会公众持有的股票不少于 110 万股;(3)有 100 股以上股票的股东不少于 2000 名;(4)普通股的发行额按市场价格测算不少于 4000 万美元;(5)公司的有形资产净值不少于 4000 万美元。对美国国外公司上市的条件:(1)社会公众持有的股票不少于 250 万股;(2)有 100 股以上股票的股东人数不少于 5000 名;(3)公司的股票市值不少于 1 亿美元;(4)公司必须在最近 3 个财政年度里连续盈利,且在最后一年不少于 250 万美元、前两年每年不少于 200 万美元或在最后一年不少于 450 万美元,3 年累计不少于 650 万美元;(5)公司的有形资产净值不少于 1 亿美元;(6)对公司的管理和操作方面的多项要求;(7)其他有关因素,如公司所属行业的相对稳定性,公司在该行业中的地位,公司产品的市场情况,公司的前景,公众对公司股票的兴趣等。

芝加哥证券交易所(Chicago Stock Exchange,缩写 CHX) 成立于 1882 年。1949 年,与圣路易斯、克利夫兰和明尼阿波利斯/圣保罗等证券交易所合并,改称中西证券交易所。1993 年改现名。是美国最活跃的地区性交易所之一。

费城证券交易所(Philadelphia Stock Exchange,缩写 PHLX) 美国最古老的股票交易所。成立于 1790 年。2005 年,花旗、瑞士信贷第一波士顿、摩根斯坦利以及瑞士银行共同收购了费城证券交易所 25% 的股份。2007 年,其期权交易量占美国 14% 的市场份额。2007 年 11 月 7 日被纳斯达克收购。2008 年起,作为纳斯达克的一部分继续运营。

波士顿证券交易所(Boston Stock Exchange,缩写 BSE) 美国最古老的股票交易所之一。成立于 1834 年,波士顿期权交易所是其一个机构,是一个全自动的期权市场。2007 年 10 月 2 日被纳斯达克收购。

全国证券交易所(National Stock Exchange,缩写 NSX) 1885 年,在美国俄亥俄州辛辛那提成立,原名辛辛那提证券交易所。1976 年,成为美国第一个全电子股票市场。1995 年,总部迁往芝加哥。2003 年,改现名。该交易所处理所有纳斯达克上市证券中约 20% 的交易。

太平洋交易所(Pacific Exchange,缩写 PCX) 1957 年旧金山股票与债券交易所(成立于 1882 年,其交易大厅位于旧金山)和洛杉矶石油交易所(成立于 1889 年,交易大厅位于洛杉矶)合并成立太平洋海岸证券交易所,两地的交易大厅继续保留。1973 年改名为太平洋证券交易所,1976 年开始交易期权,1997 年改现名。1999 年,成为美国第一个股份制的股票交易所。2001 年,洛杉矶交易大厅关闭,次年旧金山交易大厅关闭(期权交易大厅仍在旧金山运营)。2005 年 9 月 27 日被群岛公司收购,2006 年后者被纽约证券交易所收购。太平洋交易所结束其单独身份,所有股票和期权交易通过纽约证券交易所集团群岛交易所(亦称“纽约证券交易所高增长板市场”)进行交易。

伦敦证券交易所(London Stock Exchange,缩写 LSE) 简称“伦敦证交所”,世界四大证券交易所之一。1773 年,英国第一家证券交易所在伦敦柴思胡同的乔纳森咖啡馆成立,1802 年,交易所获得英国政府正式批准。最初主要交易政府债券,1967 年,英国各地交易所组成了 7 个区域性的证券交易所,1973 年,伦敦证券交易所与设在英国格拉斯哥、利物浦、曼彻斯特、伯明翰和都柏林等地的交易所合

并成大不列颠及爱尔兰证券交易厅，各地证券交易所于80年代后期停止运作，1995年12月，该交易所分为两个独立的部分，一部分归属爱尔兰共和国，另一部分归属英国，即现在的伦敦证券交易所。在保持伦敦的领先地位方面，伦敦证券交易所扮演着中心角色。其外国股票的交易超过其他任何证交所。

香港交易及结算所有限公司 通称"香港交易所"，简称"港交所"，是一家控股公司，全资拥有香港联合交易所有限公司、香港期货交易所有限公司和香港中央结算有限公司三家附属公司。1999年，香港特区财政司提出对香港证券及期货市场进行全面改革，以提高香港的竞争力和迎接市场全球化所带来的挑战。根据改革方案，香港联合交易所有限公司（联交所）与香港期货交易所有限公司（期交所）实行股份化并与香港中央结算有限公司（香港结算）合并，由单一控股公司香港交易所拥有。三家公司于2000年3月6日完成合并，2000年6月27日，香港交易所以介绍形式在联交所上市。主要业务是拥有及经营香港联合交易所与期货交易所，及其有关的结算所。

法兰克福证券交易所（Frankfurt Stock Exchange，缩写FWB） 亦称"德意志证券交易所"，简称"法兰克福证交所"。世界四大证券交易所之一，也是德国最大的证券交易所。其根源可以追溯到19世纪，其证券交易业务全部由德国政府商会管理。政府商会由商会管理委员会、仲裁董事会、监事董事会和官方经纪人四方面20人左右组成，具体负责1896年国家颁布的《证券交易法》执行情况的监督，根据政策法令协调有关证券交易的事宜。

东京证券交易所（Tokyo Stock Exchange） 日文为"东京证券取引所"，简称"东证"。日本的证券交易所之一，成立于1878年，总部位于东京都中央区日本桥兜町，与大阪证券交易所、名古屋证券交易所并列为日本三大证券交易所，同时也是日本最重要的经济中枢。其事业体分为"株式会社东京证券交易所"及"东京证券交易所自主规制法人"两个法人。其发展的历史虽然不长，但却是世界上最大的证券交易中心之一。属于会员制的证券交易所，有资格成为交易所会员的只限于达到一定标准的证券公司。

新加坡交易所（Singapore Exchange，缩写SGX） 前身为新加坡证券交易所。新加坡证券交易所成立于1973年5月24日，1999年12月与新加坡国际金融交易所合并成立了现在的新加坡交易所。新加坡交易所是亚太地区首家集证券及金融衍生产品交易于一体的企业股份制交易所。2000年11月23日成为亚太地区首家通过公开募股和私募配售方式上市的交易所。新加坡交易所证券商品包括：股票与股票期权、凭单与备兑凭单以及债券与抵押债券。

美国供应链管理专业协会（Council of Supply Chain Management Professionals，缩写CSCMP） 物流和供应链管理领域的国际专业组织。1963年在美国芝加哥成立，原名美国实物配送协会，1983年更名美国物流协会（Council of Logistics Management，缩写CLM），2005年1月1日更为现名。其宗旨是通过发展、升级和传播物流知识来服务于物流行业。有出版物《商业物流通讯》。

供应链协会（Supply Chain Council，缩写SCC） 供应链管理领域中广泛的行业组织。对供应链管理的应用起到了规范、指导和推动作用。1996年初，由两家咨询公司PRTM（Pittiglio Rabin Todd & McGrath）和AMR（Advanced Manufacturing Research）牵头，Bayer、Compaq Computer、Lockheed Martin和Texas Instruments等69家企业以及一些研究机构共同参与成立的。目标是开发和维护一个用于优化各行业供应链的分析工具，以帮助企业沟通

供应链研究成果，建立供应链基本规范并影响下一代的 SCM 软件系统，为所有企业和组织提供供应链改进业务的支持。

欧洲物流协会（European Logistics Association，缩写 ELA） 欧洲 30 多个国家物流组织的联合体。成立于 1984 年。宗旨是为欧洲各国的个体组织或整个社会物流领域的合作举办讨论会，为欧洲的工商业做出贡献。创立了欧洲标准的物流人才培养，制定了统一的物流用语标准和物流从业人员资格标准等。

日本后勤系统协会（Japan Institute of Logistics Systems，缩写 JILS） 日本的物流专业协会。1992 年成立，前身是 1970 年成立的日本物流管理协会和日本物流管理委员会两个组织。主要任务是促进物流发展、改善物流作业环境；采取行动提高物流地位、建立物流人才发展系统；鼓励不同行业间与物流相关的活动；促进对外合作与交流；维护物流资料库。有出版物《物流系统》。

生产与运营管理学会（Production and Operations Management Society，缩写 POMS） 生产管理与运营管理专业人士的国际性学会组织。创立于 1989 年。总部位于美国。其旨在加强从事生产与运营管理的企业人士、学者、教育者、学生及各企业、组织之间的交流，分享各自经验、成果和指示，促进生产与运营管理教育、研究和实践活动。从 1992 年起出版《生产与运营管理》杂志。2000 年起每隔 4 年在世界各地轮流举办世界生产与运营管理大会。

国际系统动力学协会（The System Dynamics Society） 国际性非营利组织。致力于在全世界范围内促进系统动力学的发展和应用，为各类研究人员提供一个了解系统动力学最新理论成果、方法和研究工具的平台。主办系统动力学专业杂志《系统动力学评论》，自 20 世纪 80 年代以来，每年主持召开一次国际会议，以促进国际间的学术交流和推动系统动力学在各国的发展。

国际信息系统协会（Association of Information Systems，缩写 AIS） 服务于信息系统学术研究领域的国际性专业组织。使命是推动 IT 使用方面的知识扩展，以改进组织绩效及个人工作生活质量。

运筹学与管理科学研究协会（Institute for Operations Research and the Management Sciences，缩写 INFORMS） 全球运筹学、管理科学和商业分析领域中最大的专业协会。于 1995 年由分别创立于 1952 年的美国运筹学学会（ORSA）和 1953 年的管理科学协会（TIMS）合并而成。总部位于美国马里兰州。发行 12 种学术期刊和 1 种会员杂志。同时组织面向学者和专家以及学会会员的各类学术会议。其组织的 INFORMS 年会是该领域中最重要的国际会议，每年举办一次，通常在秋季举行。颁授十余种奖项用于表彰在运筹学和管理科学各方面的杰出成就。现有遍布世界各地超过 10000 名的会员。

INFORMS 即“运筹学与管理科学研究协会”。

罗马俱乐部（Club of Rome） 研究未来问题专家组成的国际性学术团体。由意大利经济学家奥雷里欧·佩切伊（Aurelio Peccei，1908—1984）和英国科学家亚历山大·金（Alexander King，1909—2007）发起，于 1968 年 4 月在罗马成立。专门研究经济、通货膨胀、自然资源、环境保护等“人类处境”问题。其组织撰写的某些研究报告，在世界上引起广泛注意。组织机构：执行委员会、秘书处（设在罗马）、办事处。出版刊物《世界动力》。

圣菲研究所（Santa Fe Institute） 非营利的、独立的研究教育中心。成立于 1984 年。主要从事物理、生物、计算机和社会科学领域的跨学科合作。没有终身制的研究人员，成员主要由教授、博士后、研究生、访问学者和外部工作人员构成。被认

为是一所没有围墙的研究所，每年大约要主持二十多次研讨班。致力于用复杂系统方法对一些重要问题进行基础研究。这些研究项目覆盖面广泛，包括神经识别科学、物理和生物学算法、经济和社会的相互关系、自然与社会变革的动态过程、网络动力学等，这些研究可以直接或者间接地用于处理现实世界的问题。

国际透明组织(Transparency International) 世界性反腐败游说团。成立于1993年。仿照国际大赦人权组织建立。它有70多个国家的分部，这些分部由当地的活动家管理。每年对商人、政治分析家和大众进行调查，编辑年度的腐败报告。其出版的世界地图上的各种不同颜色，代表世界上"最腐败的国家"和"最不腐败的国家"等不同腐败程度的国家。

合益集团(Hay Group) 美国以组织和人力资源咨询为主的管理顾问公司。由海氏(Edward Hay)于1943年在美国费城创办，现已在全球40多个国家开设办事处。其基于《公平报酬法案》的四个基本薪资因素开发的、用以进行岗位价值评估的技术，被称为"海氏法"。

加德纳集团(Gartner Group) 美国信息技术系统项目论证与决策权威机构，成立于1979年，总部设在康涅狄克州斯坦福。其研究范围覆盖全部IT产业，就IT的研究、发展、评估、应用、市场等领域，为客户提供客观、公正、全面、高效的论证报告及市场调研报告，协助客户进行市场分析、技术选择、项目论证、投资决策及制定谈判方案。为项目决策者在投资风险和管理、营销策略、发展方向等重大问题上提供可靠依据，使之作出正确抉择。

基布兹(Kibbutz) 一个执行自我管理的经济和社会实体。由20世纪早期从东欧逃往当时的奥斯曼巴勒斯坦地区的犹太人建立。通常由200—2000人组成。成员每星期开一次会，决定预算、支出、公共活动和特殊的个人兴趣等事宜。公职人员每年选举一次，到期进行轮换。每个生产部门以较大程度上的民主方式进行运作，不同的意见在定期举行的会议上进行讨论，有关生产计划的安排则由选举出来的经济委员会和成员大会决定。每个基布兹从事多样化生产，保证为所有成员提供工作，赢取利润，承担其成员所有需要的供给，包括房屋、消费品、旅游、到海外探亲和所有的医疗费用等。每个人每年可获得相等的收入，用以购买个人所需物品。其成员经常在中央食堂进餐，还共同享用公共的社会文化生活设施，包括学校、音乐厅、体育运动与休闲娱乐设施、医疗保健设施等。基布兹在早期有社会主义思想，1948年以色列建国后，其社会主义理念削弱，但仍保留了许多基本的传统：没有权力精英和官僚体制；没有任何个人或团体拥有控制别人生产和生活的权利；人们在生产和消费中完全平等；对工作地有自治权。

国际行政科学学会(International Institute of Administrative Science，缩写IIAS) 根据1930年在西班牙马德里举行的国家行政学大会的决定而成立的行政学研究组织。学会及其执行机构常设于比利时的布鲁塞尔，有30多个国家参加。宗旨是推进行政学的发展，促进公共机构效率的提高、行政管理方法和技术的改进及国际行政管理的进步。主要任务是：(1)调查各国行政计划实施情况及其效果，收集专家意见和评议；(2)研究公务员的训练和培养、工作方法的改进、事务处理的机械化及行政科学理论的应用；(3)从事调查研究，进而拟定计划，以谋求行政法则及方法的改进；(4)开展国际性行政管理研究，促进各方面交换有关资料。设全体会议、理事会、执行委员会和常设行政部门等机构。每3年举行一次会议，并编辑出版《国际行政科学杂志》。于1989年7月接受中国为国家会员，1990年3月接受中国行政管理学会为全国性团体会员。

美国公共政策研究学会 美国的重要政策研究机构。1943 年由布朗(Lewis Herold Brown,1894—1951)创建。原名美国企业学会,1962 年以后,改用现名。与共和党渊源较深。最高领导机构是理事会,由大公司的经理、董事组成。学术的领导机构是学术顾问委员会。学会的研究计划分为 10 个方面:外交与国防政策研究;经济政策研究;税务政策研究;政治与社会进程研究;立法分析;司法政策研究;政府规章研究;卫生政策研究;专题研究计划;研讨会计划。研究成果以图书、专题报告、小册子等形式出现,除定期出版《公共政策》、《对外政策与国防评论》、《AEI 经济学家》、《管理:研究政府和社会问题杂志》这四种刊物外,每年还出版百余种出版物。

美国政府责任局(U. S. Government Accountability Office,缩写 GAO) 为美国国会服务的一个非党派的独立机构。主要使命是检查联邦政府的工作表现和开支情况,督促美国政府对美国人民负责。具体任务包括:(1)审查联邦政府的财政开支;(2)向国会和各行政部门首长提供政策建议,以提升政府效率和回应性;(3)评估联邦政府的项目,并发布具有法律效力的意见;(4)调查核实关于政府部门对非法或不当活动的传闻;(5)向国会报告调查结果,并提出行动建议。

文官事务委员会 1855 年,英国政府采纳诺斯科特—杜威廉委员会建议,而设立的办理初任文官考试录用工作的机构,对于英国现代文官制度的建立做出了积极贡献。

功绩制保护委员会 美国 1978 年文官制度改革中新成立的机构之一。主要职能是裁决文官管理中的争端,确保功绩制不被破坏。由不属于同一个政党的三名委员组成,具有听证和裁决权,受理文官对于纪律处分或其他不利的行政决定的申诉,及其他违反文官法律、法规的争端。参见"1978 年文官制度改革法"。

特别律师办公室 美国专门负责调查和追诉行政机关违反文官法行为的机构。旨在保护文官(尤其是告发行政机关违法行为的文官)的权益不受侵害。隶属于功绩制保护委员会,独立行使职权,不受包括功绩制保护委员会在内的任何机构的制约。参见"1978 年文官制度改革法"。

美国联邦行政长官学院 美国联邦政府所属的公务员培训机构。1968 年设立,院址在弗吉尼亚州。培训对象主要是 16 级以上的联邦高级行政官员,同时也为州、地方政府和军事机构中相当级别的行政官员提供培训服务。培训期限为每年举办五期,每期八周。

美国州、市、县雇员联合会 美国最大的公共雇员工会组织,也是美国"劳联-产联"中最大的工会组织。是美国第六大工会,会员人数超过 100 万人。1932 年由威斯康辛州的政府雇员建立,后与其他州的公共工会组织合并,1936 年被美国"劳联-产联"授予从事国际活动的许可证。由三级组织构成:国际大会是最高立法和决策机构,委员会负责协调地方工会的活动,地方工会则是基本的活动单位,为会员提供服务。

联邦劳动关系委员会 美国处理联邦政府和联邦雇员之间劳动关系的独立机构。主要职能是裁决对不公正的劳动行为的申诉,以及解决集体谈判中的纠纷等。参见"1978 年文官制度改革法"。

联邦谈判僵局小组 美国处理行政机关和政府雇员在劳动关系问题上的谈判僵局的独立机构。1978 年的文官制度改革法将其并入联邦劳动关系机构。参见"联邦劳动关系委员会"。

中国行政管理学会 中华人民共和国研究行政管理理论和实践的全国性的学术团体。1988 年 10 月成立于北京。宗旨是广泛团结全国从事行政管理研究的人员以及有关学术团体和教科研单位,开展

行政管理科学研究，促进行政管理改革，提高行政效率，努力为实现中国行政管理的科学化、法制化和现代化作出贡献。主要活动有：研究行政管理实际问题，发挥咨询作用；研究行政管理理论，推动学科建设；普及行政管理科学知识；组织学术活动，出版书刊；聚集人才，促进行政管理科研教学队伍建设；开展国际学术交流，致力于世界各国行政管理的考察与研究，促进中国同世界各国的学术交流。会员分为个人会员和团体会员。全国会员代表大会是最高权力机构，全国代表大会选举理事会，任期为4年。理事会选举常务理事以及会长、副会长以及秘书长。学会常设办事机构有秘书处、学术部和编辑部。会刊是《中国行政管理》。

中国系统工程学会 中国系统科学和系统工程科学技术工作者的学术性社会团体，中国科学技术协会的组成部分。1980年在北京成立。由钱学森和薛暮桥担任名誉理事长。宗旨是团结广大系统科学和系统工程科技工作者，促进系统工程的发展，繁荣系统科学事业，促进系统工程学科知识的普及与推广，促进系统工程人才的成长与提高，以提高中国宏观管理技术水平，为国民经济建设服务。主要任务是围绕本学科领域组织开展国内外学术交流、促进理论与应用研究、科技普及、教育培训、书刊编辑、决策咨询、项目论证、成果鉴定、资格评审、国际合作、科技服务。理事会下设15个专业委员会以及6个工作委员会，其中包括系统动力学专业委员会。1986年加入国际模糊系统协会(IFSA)并成立中国分会。1988年参加国际过程系统工程组织(IO/PSE)。1994年参加国际系统研究联合会(IFSR)。

中国物流与采购联合会 中国第一家物流与采购行业社团组织。由1980年成立的中国物资经济学会、1984年成立的中国物流研究会、1995年成立的中国物资流通协会，经多次演变而来，2001年4月更为现名。主要任务是推动中国物流业的发展，推动政府与企业采购事业的发展，推动生产资料流通领域的改革与发展，完成政府委托交办事项。政府授予其外事、科技、行业统计和标准制修订等职能。是亚太物流联盟和国际采购联盟的中国代表，并与许多国家的同行有着广泛联系与合作。

中国注册会计师协会 简称“中注协”。中国的注册会计师职业组织，成立于1988年。1995年“中国注册审计师协会”并入，组成新的中国注册会计师协会。中国实行强制会员制，即会计师事务所和注册会计师必须加入注册会计师协会，前者为团体会员，而后者则为个人会员。出版杂志《中国注册会计师》。

中国市场学会 由中国从事市场营销、商贸流通和信用管理等理论与实务研究的专家学者、企业及经济管理部门的高层主管，根据自愿原则联合组织的全国性社会团体。1991年3月在北京成立。每两年召开一次全国性营销学术年会，并向社会提供各类营销培训。

中华人民共和国财政部 国务院组成机构，主管财政收支、财税政策、国有资本金基础工作的宏观调控部门。根据《中华人民共和国会计法》，财政部也是全国会计工作的主管部门。

香港廉政公署 亦称“香港反贪污独立委员会”，香港回归中国前称“总督特派廉政专员公署”。香港专门打击贪污的独立执法机构。成立于1974年2月15日。使命是与全体香港市民齐心协力，坚定不移地从执法、教育、预防三管齐下，肃贪倡廉，维护香港的公平正义和安定繁荣。

会议·事件

世界会计师大会 全球性会计师论坛。

第一届世界会计师大会于1904年在美国圣路易斯市(Saint Louis)召开。由国际会计师联合会负责组织。会议的许多论文是国际会计协调的重要文献。1997年10月中国注册会计师协会首次组团参加在法国巴黎举行的第15届世界会计师大会。2002年11月中国香港成为第16届世界会计师大会的举办地。参见"国际会计师联合会"。

国际信息系统会议 面向信息系统领域的学术研究人员及研究导向的实践人员的年度国际会议。原名信息系统会议(CIS),由信息系统协会组织。第一届会议于1980年在费城的宾夕法尼亚召开。

系统动力学国际会议 由国际系统动力学协会主办的国际会议。1983年首次举办,以后每年举办一次。会议地点主要在美国和欧洲国家之间轮换,偶尔也在亚洲和太平洋地区举行。会议宗旨包括:促进系统动力学实践者了解最新的学科进展;介绍系统动力学领域的新人;以及为系统动力学研究和实践者提供交流的机会。近年来的会议主题通常包括:企业应用、复杂性研究、经济动力学、教育、能源和资源、医疗政策、信息科学、冲突与安全、系统动力学方法论、运作管理、供应链、心理学及社会动力学、公共政策、战略分析等。

运筹学和管理科学研究协会年度会议 全球运筹学、管理科学和商业分析领域中最重要的国际会议。由运筹学和管理科学研究协会(INFORMS)组织,每年举办一次,通常在秋季举行。一般有超过1000场各类主题的报告会,宣读超过4000篇各类反映运筹学、管理科学和商业分析最新研究成果的论文。

巴林银行破产 1995年1月,日本经济呈现复苏势头,巴林银行驻新加坡交易员里森(Nicholas Leeson,1967—)看好日本股市,分别在东京和大阪等地买进大量期货合约,希望在日经指数上升时赚取大额利润。1995年1月17日突发的日本大阪神户地震打击了日本股市的回升势头,股价持续下跌。巴林银行因此遭受14亿美元的损失,已完全超过巴林银行约5.41亿美元的全部净资产值。1995年2月26日,巴林银行宣布破产。3月6日,巴林集团由荷兰商业银行收购。这个有着233年经营史和良好业绩的老牌商业银行在伦敦乃至全球金融界消失。巴林事件发生的关键在于:交易与清算之间本应有的制度防火墙不复存在。在新加坡任职期间,里森同时承担了期货交易部与清算部经理的角色,这种必要监管机制的缺乏为日后的事件埋下了巨大的隐患。该事件发生后,各国都采取各种措施加强了对银行的监管。

东南亚金融危机 1997年7月7日,金融风暴席卷泰国,泰铢急剧贬值。不久,这场风暴扫过了马来西亚、新加坡、日本、韩国和香港等地,打破了亚洲经济高速发展的态势。危机的爆发是亚洲新兴市场经济国家的经济形态导致的,以泰国为例,长期以来采用固定汇率政策,即盯住美元政策,允许其货币在资本账户下自由流动。由于美国经济在90年代增长强劲,美元币值非常坚挺,而泰国虽然增速也比较快,但由于缺少内在的稳定市场,外部依存性比较高,这时单方面盯死美元的背后就意味着过高估计本币的购买力。国际市场的投资人趁势大举做空泰铢,逼迫泰国央行不得不反向操作,即出售美元,购入本币,当泰国的外汇储备进入警界线之后,不得不放弃盯住汇率,直接导致泰铢大幅度贬值。同样的情形发生在许多国家与地区。这次金融危机影响极其深远,它暴露了一些亚洲新兴经济体经济高速发展背后的一些深层次问题,为推动亚洲发展中国家深化改革,调整产业结构,健全宏观管理提供了一个契机。由于改革与调整的任务十分艰巨,这些国家的经济全面复苏花了很长一段时间。

雷曼兄弟公司破产 2008 年 9 月 15 日，在次级抵押贷款市场危机（次贷危机）加剧的形势下，华尔街上赫赫有名的投资银行雷曼兄弟公司在经历了 158 年的风雨之后，宣布申请破产保护。作为华尔街上的巨无霸之一，被称为“债券之王”的雷曼兄弟公司，从无限的光荣岁月走到破产的凄凉境地，不但给它的股东带来了巨大的损失，也引发了所谓的“金融海啸”。雷曼兄弟公司的风险是伴随着 2002 年到 2007 年间全球资本市场流动性过大、美国房地产市场的泡沫急速增长而形成的。在这个过程中，雷曼兄弟公司进入和发展房地产市场过度，发行房产抵押等债券失去控制，而又对巨大的系统性风险没有采取必要的措施。另外，其净资本不足而导致杠杆率过高，所持不良资产太多，不良资产在短期内大幅贬值，并在关键时刻错失良机、没有能够采取有效的措施化解危机。其破产的直接原因是市场对雷曼兄弟公司产生恐慌的情绪，导致短期内客户将业务和资金大量转移，对手停止与雷曼兄弟的交易和业务，市场上的空头方大规模做空雷曼兄弟公司的股票导致其股价暴跌，进一步加剧市场的恐慌情绪和雷曼兄弟公司业务的流失。同时，债权人调低雷曼兄弟公司的信用等级，导致其融资成本大幅上升，业务模式崩溃。这些因素不是独立的，也难言孰先孰后，而是交织在一起，相互影响、相互加剧，形成一个在市场处于极端情况下难以解决的死循环，直至雷曼兄弟无力支撑，在找不到买家的情况下，只得宣布破产。不管雷曼兄弟公司在华尔街的地位现在如何，在美国金融体系中重要与否，如此大的一个公司破产，对于还没从次贷危机旋涡中挣扎出来的世界经济而言，无疑是雪上加霜的打击。

2008 年美国金融危机 2008 年从美国次贷危机引起的华尔街风暴，后来演变为全球性的金融危机，其过程之快，数量之大，影响之巨，可谓始料未及。早在 2007 年 4 月，美国第二大次级房贷公司——新世纪金融公司的破产就暴露了次级抵押债券的风险；从 2007 年 8 月开始，美联储作出反应，向金融体系注入流动性以增加市场信心，美国股市也得以在高位维持。然而，2008 年 8 月，美国房贷两大巨头——房利美和房地美股价暴跌，持有“两房”债券的金融机构大面积亏损。美国财政部和美联储被迫接管“两房”，以表明政府应对危机的决心。问题的根源在于：首先，美国政府不当的房地产金融政策为危机埋下了伏笔。其次，金融衍生品的滥用，拉长了金融交易链条，助长了投机。最后，美国货币政策推波助澜。美国的许多金融机构在这次危机中难以独善其身，而且其次贷问题也远远超过人们的预期。这是自第二次世界大战以来将全球经济拖入全面持续衰退的最严重的一次金融危机。

乌拉圭回合 关税与贸易总协定多边谈判的第八回合。于 1986 年 9 月到 1993 年 12 月在乌拉圭的埃斯特角举行，参加方达 117 个。谈判内容分为货物贸易问题和服务贸易问题两个部分，前者涉及 14 项议题，后者涉及 1 项议题，其中包括三个新议题，即与贸易有关的知识产权问题、与贸易有关的投资措施问题和服务贸易问题。成果包含两部分：一是达成了包含近 40 个协议和决定的最后文件；二是决定建立用来取代关贸总协定的世界贸易组织。该回合进一步削减和消除了关税和非关税壁垒，促进了贸易自由化；完善了国际贸易规则体系；促进了世界无形贸易的发展；还直接促成了世界贸易组织的诞生，对世界经济的发展有着深远的影响。

肯尼迪回合 关税与贸易总协定多边谈判的第六回合。由当时的美国总统肯尼迪提议召开，于 1964 年 5 月到 1967 年 6 月在瑞士日内瓦举行，共有 54 个国家参加。该回合与以前历次谈判的主要区别

在于，采用全面关税减让（即全部商品均减让）与线性减让（即按同一比例减让）的原则，以关税统一减让的方式就影响世界贸易额约400亿美元的商品达成减让，使关税税率平均水平下降35%。同时，针对日益增多的发展中国家“入关”，该回合在总协定上新增了第四部分“贸易与发展”。该部分在1964年获得缔约国全体通过，并于1966年6月开始生效，其中对减让关税原则作了单方面有利于发展中国家的修改。

东京回合 关税与贸易总协定多边谈判的第七回合。于1973年9月到1979年4月举行，谈判实始于东京，统称“东京回合”。该轮谈判由当时的美国总统尼克松与欧共体、日本政府多次协商后提议召开，曾称“尼克松回合”，共有含29个非缔约国在内的99个国家参加。该轮谈判的议题包括关税减让和消除非关税壁垒。该回合以一揽子关税减让方式就影响世界贸易额3000多亿美元的商品达到减让与约束，使关税税率平均下降35%。另外，在非关税壁垒方面，达成了反倾销、反补贴、政府采购公认的质量标准、海关估价、进口许可证程序等6个协议，并达成了有关进一步给予发展中国家待遇的“授权条款”。

狄龙回合 关税与贸易总协定多边谈判的第五回合。由当时美国负责经济事务的副国务卿道格拉斯·狄龙（Douglas Dillon）发起，于1960年9月到1962年7月在瑞士日内瓦举行，有45个国家参加谈判。该回合就近4400项商品达成新的关税减让，使占进口20%的商品平均降低关税20%。

人 物

巴其阿勒（Luca Pacioli，1445？—1517）意大利数学家，现代会计之父。1475年起在佩鲁贾大学讲授数学，是该校第一位数学教授。1494年在意大利威尼斯出版《算术、几何、比与比例概要》（Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalità）一书，对复式簿记具有里程碑式的意义。迄今为止，现代会计仍离不开复式簿记。参见“复式簿记”。

伯努利（Jacob Bernoulli，1654—1705）瑞士数学家，大数定律最早揭示者。祖籍荷兰，因受宗教迫害，移居瑞士。早年跟随父亲意愿学习神学，曾获巴塞尔大学文学硕士和神学硕士学位，同时研习数学和天文学。后到英、法、德、荷等国留学，在荷兰时，开始研究概率论，创立伯努利大数定律，建立描述独立随机试验序列的伯努利概型。在《学艺》上不断发表论文，代表作是1713年出版的《推测法》。

贝叶斯（Thomas Bayes，1702—1761）英国数学家。曾做过神甫，靠自学成才。1742年成为英国皇家学会会员。贡献主要在概率论方面。创立贝叶斯统计理论，在统计决策函数、统计推断、统计估算等方面做出了贡献，对现代概率论和数理统计有很重要的作用。另有著作《机会的学说概论》。

亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）英国古典政治经济学派创始人之一。青年时就读于牛津大学。1751年到1764年在格斯哥大学担任哲学教授，在此期间发表第一部著作《道德情操论》。1776年发表《国家财富的性质和原因的研究》（简称《国富论》），在该书中，系统阐述劳动价值及劳动分工的理论，认为劳动分工能够提高生产率。其思想不仅符合当时的生产发展需要，而且也成为以后企业管理理论中的一条重要原理。还提出生产合理化概念、经济人观点及经济效果概念等，这些观点后成为管理理论的重要依据。

欧文（Robert Owen，1771—1858） 英国空想社会主义者。出身于手工业者家庭，当过学徒、店员、厂长。1825—1828年在

美国创办新协和村，作为实现他政治理想的示范，结果失败。1829 年回国，被逐出上流社会。1832 年试办“全国劳动产品公平交换商场”，用劳动券交换商品，以避免商人的中间剥削，试验又失败。后在工人中组织生产合作社与工会，是合作社运动的创始人，也是英国工会最早的组织者之一。主张消灭私有制，建立公有制，但不主张工人进行政治斗争，把希望寄托在仁慈的统治者身上，以为靠知识的传播就可消除社会矛盾。提倡教学与工业生产劳动相结合。主要著作有《新社会观》、《新道德世界书》等。

高斯（Carl Friedrich Gauss，1777—1855）德国数学家、物理学家和天文学家。幼年显示过人数学才能，人称“数学王子”。格丁根大学毕业，赫尔姆施泰特大学哲学博士。长期任格丁根大学教授，并曾任格丁根天文台台长。早期研究数论，成果收入所著《算术研究》中。对超几何级数、复变函数论、统计数学、椭圆函数论有重大贡献。他建立的经典曲面论是近代微分几何的开端。证明代数学基本定理，创立了“存在性证明”的思想方法。沿着拉普拉斯的思想方法，继续发展了势论。对物理学、天文学、测地学等也有很大贡献。奠定了在平衡状态下液体的理论基础；研究地磁强度，与德国物理学家韦伯（Wilhelm Eduard Weber，1804—1891）共同建立了电磁学中的高斯单位制；用自己的行星轨道计算法和最小二乘法算出意大利天文学家皮亚齐（Giuseppe Piazzi，1746—1826）发现的谷神星的轨道；晚年写成《天体运动论》。曾独立发现“非欧几何学”，但未发表。此外，还有关于向量分析的高斯定理、正十七边形的作图、关于正态分布的密度曲线、质数定理的验算等研究成果。有《高斯全集》11 卷。

泊松（Siméon Denis Poisson，1781—1840） 亦译“普阿松”。法国数学家、力学家和物理学家。1798 年入巴黎综合工科学校学习数学，成为拉普拉斯、拉格朗日、勒让德等数学家的学生。毕业后留校任教。1808 年在天文事业局工作，1809 年在理学院任教授。1812 年被选为巴黎科学院院士。在数学方面，对定积分、有限差分方程、偏微分方程、概率论、变分学和级数等都有研究。改进了概率论的应用方法，特别是关于统计方面的方法。在《关于判断犯罪现象的概率研究》（1837 年）一书中，提出泊松三定理，并最早使用“大数定律”的术语。又以应用概率论研究人口统计、司法统计、医疗卫生统计的统计误差、相关等方面的问题。

普阿松 即“泊松”。

凯特勒（Lambert Adolphe Jacques Quételet，1796—1874） 亦译“凯特莱”。比利时统计学家、数学家。数理统计社会学创始人之一。1819 年获根特大学数学博士学位。曾任比利时王家学院终身秘书等职。以将数学运用于对社会现象的研究著称。倡导利用经验的数量资料和统计的方法来确定社会生活的规律性，描述和预测一定社会现象的变化和发展。著有《论人类及其能力之发展，或社会物理学论》、《社会体系和控制它的规律》等。

凯特莱 即“凯特勒”。

切比雪夫（Пафнутий Львович Чебышев，1821—1894） 亦译“车比雪夫”。俄国数学家。莫斯科大学毕业。圣彼得堡大学博士，长期任该校教授。圣彼得堡科学院院士。在解析数论、函数逼近论、概率论等方面有突出贡献。引进素数估计不等式，是素数定理证明的首次突破；提出切比雪夫多项式，利用多项式来迫近连续函数，创立函数逼近论；证明一般形式的大数法则，研究中心极限定理。此外，在机械原理，特别是直线传动机构等方面也有重大贡献。

车比雪夫 即“切比雪夫”。

恩格尔（Ernst Engel，1821—1896） 德国统计学家、经济学家。1850 年起曾先后

任萨克逊王国、普鲁士王国统计局高级官员，长时期领导统计工作。主张统计学应包括统计科学与统计方法；既是实质性的统计学，又是统计方法论的社会科学。在《比利时工人家庭的生活费》一书中，揭示出家庭收入越少，则食品开支占家庭收入的比重越大；反之则越小的“恩格尔定律”，受到国际统计学家和经济学家的重视和采用。著有《关于统计学是独立科学和方法问题之我见》、《论人口统计的意义》、《人的价值》等。

克尼斯（Karl Gustav Adolf Knise，1821—1898） 德国经济学家，历史学派的主要代表人物之一。弗赖堡大学及海德堡大学教授。认为国民经济是历史发展的产物，经济理论是受时间和空间制约的，提倡“历史实证”的研究法，主张“理论的相对性”，并把英国古典政治经济学称为“理论的绝对主义”而加以反对。为德国统计学界指出了发展方向，德国统计学界在这种统计思想影响下发展成为社会统计学派。著有《历史方法论的政治经济学》、《货币和信用》。

高尔顿（Francis Galton，1822—1911）英国遗传学家、统计学家。生物统计学、人类遗传学及优生学的创立者。伦敦大学教授，英国王家学会会员。在遗传学研究中，最先导入数学方法，并第一次使用现代统计学概念“相关”与“回归”，开创了生物统计学研究的先河。1904 年在伦敦大学建立优生学研究所。主张促使有优良或健全素质的人口增加，防止有不良素质的人口增多，以改进人类遗传素质。著有《遗传天赋》、《人类能力研究》、《优生学论文集》等。

法约尔（Henri Fayol，1841—1925） 法国科学管理专家，程序学派创始人。1916 年发表《工业管理和一般管理》一书。指出管理有五大功能，即计划、组织、指挥、协调和控制。提出了 14 项管理原则，即分工、权力、责任、纪律、命令一致、指挥统一、公利先于私利、报酬、集权、等级制、秩序、公正、主动精神、集体精神。再又提出“法约尔跳板”原理。根据该原理，若两个部门有问题要解决，则先由其自行协商处理，只有在问题解决不了的情况下才向上报告，再由上级协调解决。

梅尔（Georg von Mayr，1841—1925） 德国统计学家，社会统计学派的创始人。早年在墨尼黑大学攻读法律和国家学，毕业后在巴伐利亚王国统计局工作，后为统计局长，1871 年起转任副国务次长，1891 年任教法国斯特拉斯堡大学，1898 年起在墨尼黑大学任教，讲授统计学、财政学及国民经济学等。把统计学作为一门实质性的社会科学，以社会集团规律性为其独立研究对象，以大量观察法为其特殊研究方法，初步建立了社会统计学体系。因此，社会统计学派又称为梅尔学派。著有《社会生活中的规律性》、《统计学与经济学》、《人口统计学》、《道德统计学》。

施瓦茨（Hermann Amandus Schwarz，1843—1921） 亦译“许瓦尔兹”。德国数学家。1864 年毕业于柏林工业大学，获哲学博士学位。1869 年任瑞士苏黎士大学教授，1892 年任柏林大学教授。柏林科学院和巴伐利亚科学院院士。在复变函数、偏微分方程、变分学以及初等几何方面均有重要贡献。最突出的工作是补救了黎曼关于映射定理中的缺陷，有多项以他姓氏命名的研究成果，许瓦尔兹不等式在计算中常被引用。有《数论论文集》两卷。

许瓦尔兹 即“施瓦茨”。

马尔可夫（Андрей Андреевич Марков，1856—1922） 俄国数学家。圣彼得堡大学物理-数学博士，后任该校教授。圣彼得堡科学院院士。对不定二次型、数的几何、数理统计等均有贡献，特别在概率论中发展了切比雪夫方法，扩大了中心极限定理的应用范围；并研究随机过程理论，提出了著名的“马尔可夫链”。著有《有限差分计算》和《概率计算》等。

泰勒(Frederick Winslow Taylor,1856—1915) 亦译"泰罗"。美国机械工程师,科学管理之父。其科学管理思想及其管理主义对管理理论与实践产生了深远影响。通过强调研究时间和动作以获得人与机器的最高效能,开创了一个追求效率的现代管理新时代。1911 年,代表作《科学管理原理》出版,较为全面地阐述了科学管理理论的内容,包括:(1)劳动方法的标准化;(2)工人培训的科学化;(3)建立计件工资制;(4)管理职能的专业化;(5)劳资双方合作。

泰罗 即"泰勒"。

威尔逊(Thomas Woodrow Wilson,1856—1924) 美国政治学家、行政学家、政治活动家。1879 年毕业于普林斯顿大学。1913 年当选美国第 28 届总统。在第一次世界大战结束后的巴黎和会上,提出了建立国际联盟和"十四点和平计划"。著作颇丰,主要有《国会政体》、《国家》、《立宪政府在美国》等,其中 1887 年,在美国《政治学季刊》上发表《行政学研究》一文,为行政学作为独立学科的发展奠定了基础。

皮尔逊(Karl Pearson,1857—1936) 英国数学家、哲学家,现代统计学创始人之一。1879 年毕业于剑桥大学,后留学德国。1884 年起任伦敦大学应用数学教授,后任高尔斯顿实验室主任。1896 年被选为英国皇家学会会员。是爱丁堡皇家学会、苏联人类学学会等学会的会员。为统计学界权威杂志《生物统计学》的创办人。主要贡献在于对数理统计检验及其检验结果相应程度的一致性判别与频率曲线系的应用,即用数学描述自然现象的方法及力矩方法的应用等。

甘特(Henry Laurence Gantt,1861—1919) 美国机械工程师、管理顾问,科学管理的代表人物之一。其主要贡献有:协助泰勒完成科学管理实践。创立甘特图,即一种统筹计划和实际活动完成情况的线条图,以用于直观表明任务计划在什么时候进行,及实际进展与计划要求的对比。提出采用记件奖励工资制,即完成量仅在定额范围内,可领取日工资,超额完成部分以记件方式发给奖金。著作主要有《工业的领导》、《工作组织》。

福特(Henry Ford,1863—1947) 美国企业家,福特汽车公司创始人。1903 年创办福特汽车公司,并于 1908 左右提出"大规模营销"的思想,其核心是通过大批量生产降低成本,从而以低价获取市场,对美国企业乃至美国经济的发展起到了重要推进作用。此外,在世界上第一次将流水线应用于机械制造,并因此大大提高了生产效率,使汽车在美国实现真正普及化。由此,奠定了美国现代工业生产方式的基础范式,并且对现代社会和文化产生了巨大影响,史称"福特主义"。

韦伯(Max Weber,1864—1920) 德国社会学家、历史学家、经济学家。就读于海德堡等大学。历任弗赖堡大学等校教授。第一次较系统论述了官僚制度的特征,并分析其在西欧工业社会中的作用。韦伯的"官僚"概念指一种以管理为目标的特定社会组织形式。将官僚制理论和权威理论联系在一起对现代组织形式进行分析,认为,以理性权威为特征的官僚组织才表现了与工业社会相吻合的组织特征,这一特征表现在:(1)层级制结构中的每一个职位都是构成一个完整组织形态所不可或缺的因素;(2)在此结构中有明确分工制度,为完成工作目标,每一职位有相应法定权力;(3)各种工作决定都以法定形式记录在案;(4)行政权和立法权分离,行政人员只是具有管理专长的管理者,而非立法者;(5)每一层级的行政人员必须具有特殊才能并经过特殊训练;(6)人员选拔通过公开竞争考试进行;(7)每一职位都必须规定明确的职责范围;(8)职位不属私人所有。著有《新教伦理与资本主义精神》、《宗教社会学论文集》、《经济与社会》等。

巴舍利耶(Louis Jean-Baptiste Alphonse Bachelier,1870—1946) 法国数学家,现代金融数学领域奠基人。毕业于法国巴黎大学。在博士论文《投机理论》中,首次将布朗运动原理运用于金融资产,通过对巴黎股市的研究,提出了有效市场、股价随机漫步等思想原型,但一直未能引起学术界重视,直至50多年后被萨缪尔森发现才受到大力推崇。

蒙哥马利(Robert Hie ster Montgomery,1872—1953) 美国著名会计师、教育家,现代审计理论和税收理论奠基者之一。1898年同其他三位会计师在费城合伙设立"利布兰德-罗斯兄弟-蒙哥马利"(Lybrand,Ross Bros. & Montgomery)会计师事务所,1905年创刊《会计杂志》。又曾在宾夕法尼亚大学和纽约大学授课,后任哥伦比亚大学经济学助理教授和商学院会计学教授,还先后担任多个会计职业团体主席。1912年出版《审计理论与实务》,一举取代了当时英国迪氏(Lawrence R. Dicksee)《审计学》而成为审计学的权威教材。参见"普华-永道"。

梅(George Oliver May,1875—1961)英国会计师。1897年加入英格兰和威尔士特许会计师协会,并在伦敦加盟普华会计师事务所。同年,以普华代表身份移居美国。1901年普华会计师事务所在美国建所,次年升任合伙人。1926年起,主要致力于会计师职业的发展。曾任美国经济学会副主席,是历史上唯一一位担任此职的会计师。对30年代美国会计执业水准的提高发挥了不可或缺的作用。

斯隆(Alfred Pritchard Sloan,Jr.,1875—1966) 美国企业家、管理学家。1918年因自己经营的轴承公司被兼并而加入通用汽车公司,1923年成为公司第8任总裁。1921年至1922年间在详细调研的基础上,提出在通用汽车公司实施"集中政策控制下的分散经营"组织机构模式,以改善公司经营绩效。这种集权与分权相结合的结构,后被称之为"事业部制"的组织结构,适应了当时通用汽车公司品牌差异化经营的营销战略,从而发挥出积极效应,短短3年就让濒临破产的通用汽车公司起死回生。之后,更是将分期付款、旧车折价、年年换代、密封车身等具有顾客导向特征的销售法则引入汽车营销之中,为通用汽车公司最终问鼎全球奠定了基础。所作《我在通用汽车公司的岁月》是管理学名著之一。

吉尔布雷斯夫妇 即弗兰克·吉尔布雷斯(Frank Bunker Gilbreth, Sr., 1868—1924)和莉莲·吉尔布雷斯(Lillian Moller Gilbreth,1878—1972)。弗兰克·吉尔布雷斯,美国管理工程师,科学管理的拥护者与倡导者。莉莲·吉尔布雷斯,弗兰克·吉尔布雷斯的夫人,美国第一个获得心理学博士的女士,被称为"管理第一夫人"。他们是泰勒学说的积极支持者,但与泰勒不同的是,其把重点放在研究操作方法和对动作的研究上。通过分析工人的操作动作,以探索如何进行改进,以便用较短、较少疲劳的方法替代较长和较劳累的方法。给工作中的砌砖工照相,并对这些照片进行研究,并由此发展出"微动作研究"技术。这种动作分类方法一直沿用到今天。1912年在新英格兰巴特公司第一次将"微动作研究"应用于制造业,并建立了一个专门实验室,分析问题、建立模型和寻找更佳的工作方法。开创了管理科学关于"动作研究"的先河。1913年,出版《动作研究》一书。

吉尔布雷斯 参见"吉尔布雷斯夫妇。

梅奥(George Elton Mayo,1880—1949)澳大利亚心理学家、社会学家、行为学家。早年获澳大利亚阿福雷德大学逻辑学和哲学硕士学位,1922年移居美国,在宾夕法尼亚大学沃顿管理学院任教。其间,曾从心理学角度解释产业工人的行为,认为影响因素是多重的,没有一个单独要素能够起决定性作用,这成为后将组织作为社

会系统的理论基础。1926 年，进入哈佛大学工商管理学院专事工业研究。1927 年冬，应邀参加开始于 1924 年但中途遇到困难的霍桑实验，从 1927 年至 1936 年断断续续进行了为时 9 年的两阶段实验研究。在霍桑实验的基础上，分别于 1933 年和 1945 年出版《工业文明的人类问题》和《工业文明中的社会问题》。霍桑实验揭示出工业生产中的个体具有社会属性：生产率不仅同物质实体条件有关，而且同工人的心理、态度、动机，同群体中的人际关系及领导者与被领导集体的关系密切相关。霍桑实验及梅奥对霍桑实验结果的分析对西方管理理论的发展产生重大而久远的影响，使西方管理思想在经历过早期管理理论和古典管理理论（包括泰勒的科学管理理论、法约尔的组织管理理论和韦伯的官制行政指挥组织理论）阶段之后进入到行为科学管理理论阶段。

汉森（Alvin Hansen，1887—1975） 美国经济学家，美国最早的凯恩斯主义者、新古典综合派的奠基人。1918 年获得美国威斯廉第大学博士学位后，曾任明尼苏达、斯坦福、哥伦比亚等大学教授，1937 年转到哈佛大学任教至退休。最大的学术贡献是解释并发展凯恩斯的理论，与英国的一位经济学家希克斯（John Hicks）提出了著名的 IS－LM 模型，这被看成是对凯恩斯理论经典的解释。此外，与萨缪尔森（Paul A. Samuelson）提出解释经济周期的乘数-加速原理模型，又称为汉森-萨缪尔森模型。代表作有《财政政策与经济周期》、《货币理论与财政政策》、《凯恩斯学说指南》。

佩顿（William Andrew Paton，1889—1991） 美国会计学家，美国会计学会创始人。早年在密歇根大学获经济学学士、硕士和博士学位。长期执教于母校。1922 年成为历史上最年轻的美国会计学会主席。1926 年创刊《会计评论》并亲任主编，此为会计学最早的学术性杂志。1940 年和利特尔顿（Ananias C. Littleton）合作发表《公司会计准则导论》。该书在收益计量上强调损益表，突出收益与成本的匹配，对会计理论和实务产生了深远影响。著作共有 20 部著述，150 多篇论文。

费雪 ❶罗纳德·费雪（Ronald Aylmer Fisher，1890—1962）。一译“费歇尔。英国统计学家、演化生物学家、遗传学家，数理统计奠基人。1909 年入剑桥大学攻读数学等，1912 年毕业。1919 年参加罗萨姆斯泰德试验站工作，致力于数理统计在农业科学和遗传学中的应用。1933 年在伦敦大学教授优生学，1943 年任剑桥大学遗传学教授。主要从事的研究有：(1)用数学方法确定样本分布的严格形式；(2)数据信息测量，压缩数据而不减少信息；(3)模型的参数估计等。论证了哥赛特的小样本理论，并在以下方面作出了贡献：(1)样本相关系数 r 的分配；(2)方差分析；(3)试验设计；(4)t 检验；(5)随机化原则。其试验设计，将一切科学实验从某一个侧面进行“科学化”，节省了人力和物力，提高了效率。主要著作有《研究人员用统计方法》、《试验设计》、《对数理统计学的贡献》、《统计方法和科学推理》等。❷欧文·费雪（Irving Fisher，1867—1947）。美国经济学家、统计学家。耶鲁大学教授，曾任美国经济学会和计量经济学会会长。运用数学方法研究经济现象。发展货币数量说，提出交换方程式（$MV + M'V' = PT$。其中 M 代表一定时期社会的货币流通量，V 代表货币流通速度，M′代表支票、存款数量，V′代表支票、存款流通速度，P 代表物价，T 代表交易量），把一定时期一定社会进行的总交易，用数学公式表现。认为主观效用可以计量，利息产生于“人性不耐”、“时间偏好”，即人们宁愿现在获得收入而没耐心将来获得收入，或对现在财物的偏好，是发生利息的基础，由所谓“收获超过成本率”决定投资的选择，把预期及风险因素导入经济分析中，

对凯恩斯及瑞典学派经济学说产生一定的影响。主要著作有《价值与价格理论的数学研究》、《货币的购买力》、《利息理论》。

费歇尔 即"费雪"。

厄威克(Lyndall Fownes Urwick,1891—1983) 英国管理学家、组织理论专家。1928—1933年间担任设在日内瓦的国际管理协会的首任会长,并为伦敦厄威克和奥尔管理咨询合伙有限公司的董事长。在管理学上,最大贡献是对经典管理理论进行了综合。在《行政管理原理》一书中,综合各种管理理论,创造出一个新的体系,即把泰勒的科学管理理论和科学分析方法作为指导一切管理职能的基本原则,把法约尔的计划、组织、控制3个管理要素作为管理过程的3个主要职能,将法约尔的管理原则放在管理职能之下,如在控制职能之下的职能有配备人员、挑选和安排教育人员等。对领导问题也有深入研究。主要著述有《组织的科学原则》、《行政管理原理》等。

辛钦(Александр Яковлевич Хинчин,1894—1959) 苏联数学家、教育家。1916年毕业于莫斯科大学并留校任教,1922年任教授。1939年当选为苏联科学院通讯院士。对概率论、数学分析、数论都作出了贡献,是苏联概率论学派的代表人物之一。在概率论上的成果是贝努利试验序列的重对数律,关于独立随机变量序列,与柯尔莫哥洛夫讨论了随机变量级数的收敛性,证明了弱大数定律等结果。创立平稳随机过程理论,并取得极限理论等重要结果。还研究概率极限理论与统计力学基础的关系,并将概率论方法广泛应用于统计物理学。共发表150多篇关于数学和数学史论著。还致力于教育工作,对改进苏联数学教育作出了显著贡献。著有《概率论的极限理论》、《数学分析简明教程》、《连分数》等。

格雷厄姆(Benjamin Graham,1894—1976) 美国经济学家、职业投资人,现代证券分析和价值投资理论奠基人,被誉为"证券之父"。毕业于哥伦比亚大学。20世纪20年代在投资公司任合伙人,1928年起在哥伦比亚大学商学院任教。1934年出版《证券分析》,提出用基本面主导证券估值,这一价值投资思想影响了诸多投资大家,如巴菲特等,因此被誉为"华尔街院长"。其商品-储备货币思想深得凯恩斯、弗里德曼等经济学家的认同。主要著作有《证券分析》、《财务报表分析》及《智慧投资者》等。

松下幸之助(1894—1989) 日本企业家,松下电器创始人。1918年创立"松下电器用品制造所",也就是松下电器的前身。被誉为日本的"经营之神"。美国斯坦福大学教授帕斯卡尔和哈佛商学院教授阿索斯在他们合著的《日本的管理艺术》一书中,赞誉其为"世界级的企业管理天才"。其企业经营管理经验倍受世人重视,尤其是"自来水哲学"、"企业的责任"、"水坝哲学"三大经营理念,被许多企业家奉为心中圭臬。

奈曼(Jerzy Neyman,1894—1981) 美国数学家、统计学家。生于俄国。1917—1921年在乌克兰哈尔科夫理工学院任讲师,后在波兰比得哥什农业研究院任统计学家。1923年在华沙农学院任讲师,1928年到华沙大学任教。1934—1938年在伦敦大学大学院任教。后移居美国,在伯克利的加利福尼亚大学任教,并建立了一个研究机构,后来发展为世界著名的数理统计中心。在他的领导下举行了一系列很成功的概率论和统计学的讲习会。擅长将理论与应用相结合,在数理统计方面的工作有:估计理论和假设检验的理论,在遗传学、医学诊断、天文学、气象学和农业实验方面有广泛的应用。

布劳(Carman George Blough,1895—1981) 第一任美国证券交易委员会(SEC)首席会计师。毕业于印第安纳州

的曼彻斯特学院。1922 年在威斯康辛大学获硕士学位。1934 年 11 月以财务分析师身份加入新成立的 SEC。次年，成为 SEC 的第一任首席会计师。1938 年 4 月为 SEC 起草了著名的第 4 号《会计系列文告》(Accounting Series Release，缩写 ASR)，奠定了 SEC 会计监管制度的框架。1938 年后加盟安达信会计公司，两年后成为合伙人。于 1944 年任美国会计学会主席，成为该学会历史上屈指可数的几位非学术界的主席之一。论著颇多，仅在《会计杂志》上就发表了 197 篇文章。

博顿(Neil H. Borden，1895—1980)　美国营销学家、广告学家。1922 年起在哈佛商学院任教，1938 年起任教授。1953 年在就任美国营销学会主席时发表演讲，最早提出“营销组合”(Marketing Mix)的概念，并指出营销组合包含产品规划、定价、品牌、分销渠道、人员推销、广告、促销、包装、展示和服务等一系列活动。这些内容于 1960 年经美国营销学家麦卡锡(E. Jerome McCarthy)整合后成为现代营销学的主体内容——“4P 组合”。

戴明(William Edwards Deming，1900—1993)　美国统计学家、质量管理专家。1928 年获耶鲁大学物理博士学位。1950 年起赴日本指导质量管理，一方面强调统计方法在质量管理中的应用，另一方面在教授统计质量控制方法的同时，也向企业经营者灌输质量管理的理念及重要性，从而奠定了日本全面质量管理的基础。20 世纪 80 年代以后，继续在美国及各国积极讲授质量管理的 14 个原则，又出任美国各大公司的顾问，从而提高了美国企业的质量管理水平。

贝塔朗菲(Ludwig von Bertalanffy，1901—1972)　现代理论生物学家，一般系统论的主要创始人。生于奥地利，曾执教于维也纳大学。1949 年移居加拿大，任渥太华大学教授。1954 年在美国创立“一般系统论研究会”。晚年在美国布法罗纽约州立大学任教。主张用系统观点、动态观点与等级观点来研究有机现象，是理论生物学中机体论观点的主要代表之一。1937 年提出“一般系统论”概念。1945 年发表《关于一般系统论》一文，运用类比同构的方法，创立了开放系统的一般系统论。1968 年发表《一般系统论的基础、发展和应用》一书，进一步把生物机体系统论引进到心理、社会和文化领域，建立了他的系统哲学框架。1972 年发表《一般系统论的历史与现状》，对一般系统论作了新的解释。著作还有《生命问题》、《现代发展理论》等。

柯尔莫哥洛夫(Андрей Николаевич Колмогоров，1903—1987)　苏联数学家。1920 年起就学于莫斯科大学，1922 年在校期间完成关于傅里叶级数、解析集合的著名论文。其后连续发表了许多重要的研究成果。1925 年毕业后，留校任研究助理，开始研究独立随机变量的级数收敛问题及发散时的阶数，提出了著名的柯尔莫哥洛夫 0－1 律、柯尔莫哥洛夫不等式、辛钦-柯尔莫哥洛夫三级数定理、柯尔莫哥洛夫强大数律、柯尔莫哥洛夫判别法、柯尔莫哥洛夫谱等。1929 年发表论文《测度的一般理论和概率论》，提出概率的公理化定义。用测度论的语言将概率论确立为现代数学的一个领域是其在概率论方面的一大功绩。1931 年任莫斯科大学教授。1939 年成为苏联科学院院士。在《概率论的解析方法》中详尽阐述了无后效随机过程理论的原理，建立了马尔可夫过程的理论，标志着概率论发展的一个新时期。从 20 世纪 50 年代中期起的研究转向信息动力系统理论、信息论、函数论的内在联系、希尔伯特第 13 问题、有限自动机等方面，都得到了奠基性的结论。

希克斯(John Richard Hicks，1904—1989)　英国经济学家。新古典综合学派经济均衡理论代表人物。毕业于牛津大学。长期研究经济均衡理论，在 1939 年出版的《价值和资本》一书中，设计了一个

完整的均衡模型，将大部分假设建立在关于消费者和生产者的行为上，从而增强了经济系统中所包含方程的具体性，并能在此基础上可以研究外界的冲击对系统内部所产生的影响。获1972年诺贝尔经济学奖。主要著作有《工资理论》、《价值和资本》等。

朱兰（Joseph M. Juran，1904—2008）美国质量管理专家。出生于罗马尼亚，1912年移民美国，1917年加入美国籍，曾获电器工程和法学学位。做过工程师、企业主管、政府官员、大学教授、劳工调解人、公司董事、管理顾问等。"二战"结束后，成为一名自由职业者，为企业的质量管理提供咨询。1951年出版《质量控制手册》。1979年创立朱兰学院，致力于传播他的质量管理观点，并为企业提供咨询。协助创建美国马尔科姆·鲍得里奇国家质量奖，是该奖项的监督委员会的成员。提出把公司内部实现质量管理方法分为质量计划，质量控制和质量改进三步曲，同时建议使用团队合作和逐个项目运作的方式来努力保持持续改进和突破改进两种形式。代表著作有《管理突破》、《质量计划》和《朱兰质量手册》。

德鲁克（Peter Ferdinand Drucker，1909—2005） 奥地利作家、管理顾问，自称"社会生态学家"，被尊称为"现代管理学之父"。先后在奥地利和德国接受教育，于1931年获法兰克福大学法学博士。后移民美国，1942年到1949年任贝宁顿学院哲学教授和政治学教授。1942受聘为当时全世界最大企业通用汽车公司的顾问。1950年起任纽约大学商业研究院管理学教授。自1971年起，一直任教于克莱蒙特大学的德鲁克管理研究生院。1954年出版《管理实践》一书，将管理学开创成为一门学科，也奠定其作为管理大师的地位。1967年出版《有效的管理者》，该书成为高级管理者必读的经典之作；1973年出版巨著《管理：任务、责任、实践》，是一本给企业经营者使用的系统化管理手册，被誉为管理学的"圣经"。

大野耐一（1912—1990） 日本丰田汽车公司前副总裁，丰田生产方式的创始人之一。毕业于名古屋工业大学，于1932年加入丰田汽车公司。20世纪40年代和50年代早期，任丰田汽车公司转配线经理，在生产实践中，创建了后来成为丰田生产方式中的许多重要要素。50年代起与新乡重夫长期合作，为"丰田生产方式"的创立作出了巨大贡献。

弗里德曼（Milton Friedman，1912—2006） 美国经济学家，货币主义学派的奠基人，芝加哥学派创始人。1933年毕业于芝加哥大学，获得硕士学位，随后在不同的领域工作。1946年获得哥伦比亚大学的博士学位。之后一直在芝加哥大学任教。最知名的理论是货币供给是决定生产价值基准的因素，认为通胀的根本原因是来自货币供给量。在消费理论方面提出著名的持久收入假说（Permanent Income Hypothesis）。获1976年诺贝尔经济学奖，以表彰其在消费分析、货币供应理论和历史、以及稳定政策复杂性等范畴的贡献。主要著作有《消费函数理论》、《资本主义与自由》、《价格理论：初稿》、《美国货币史（1867—1960）》等。

萨缪尔森（Paul A. Samuelson，1915—2009） 美国经济学家，是当代凯恩斯主义的集大成者。1941年获得哈佛大学理学博士学位。一直在麻省理工学院任教，研究内容十分广泛，涉及经济学各个领域。首次将数学分析方法引入经济学，帮助经济困境中上台的肯尼迪政府制定了著名的"肯尼迪减税方案"，并且写出一部经典的教科书《经济学》，被翻译成日、德、意、匈、葡、俄等多种文字。获1970年诺贝尔经济学奖。主要著作有《经济分析基础》、《经济学》、《线性规划与经济分析》等。

林特纳（John Virgil Lintner，Jr.，1916—

1983） 美国哈佛大学商学院教授，在现代财务管理领域做了很多先驱性工作。1956年，在一系列访谈的基础上首次提出了公司股利分配行为的理论模型，认为公司股利发放是相对稳定的，公司通常有一个目标股息率，股息发放水平的变化是由于长期盈利能力的变化，从而开创了对股利政策研究的先河，并为提出股利相关论奠定了基础。20世纪60年代，夏普（William Forsyth Sharpe，1934— ）等人几乎同时提出了资本资产定价模型（CAPM模型），该模型用于表达证券风险与期望收益率的关系，是测量风险、估价证券的基准和衡量投资绩效的标准。

西蒙（Herbert Alexander Simon，1916—2001） 中文名"司马贺"。美国政治学家、经济学家、管理学家、社会学家。毕业于芝加哥大学，1943年获得政治学博士学位。曾先后在加利福尼亚大学、伊利诺伊理工大学和卡内基—梅隆大学任计算机科学及心理学教授，美国全国科学院院士，中国科学院外籍院士。曾从事过计量学研究，还担任过企业界和官方的多种顾问。其主要贡献有：(1)以社会系统理论为基础，吸收古典管理理论、行为科学和计算机科学等的内容建立了系统的决策理论，并提出"人有限度理性行为"的命题和"令人满意的决策"的准则。(2)在管理方面，提出决策是管理的首要职能这一论点。由于在决策理论研究方面的突出贡献，获1978年诺贝尔经济学奖。主要著作有《行政行为》、《公共管理》、《人的模型》、《组织》、《经济学和行为科学中的决策理论》、《管理决策的新科学》、《自动化的形成》、《人工科学》、《人类问题求解》、《发现模型》、《思维模型》等。

安德鲁斯（Kenneth R. Andrews，1916—2005） 战略管理设计学派代表人物。1936年美国卫斯廉大学（Wesleyan University）毕业，次年获该校硕士学位，后进美国伊利诺大学攻读博士学位，学业因二次大战而中断，1948年才获学位。1946年，在撰写博士论文期间，受邀到哈佛商学院为MBA学生讲授组织行为课程。获博士学位后，留在哈佛商学院继续为MBA学生授课，撰写案例，并由此转向公司战略的研究。在研究和教学过程中，提出企业战略管理的许多重要概念和思想，使公司战略成为MBA课程的组织原则，并使公司战略成为管理咨询业的一项新兴业务。参与和开创的案例教学形成了哈佛商学院的特色。与同事合作撰写的《经营战略：内容和案例》是战略管理课程的经典教材，对战略管理许多学派（特别是设计学派）的发展产生巨大影响。

赫维茨（Leonid Hurwicz，1917—2008） 美国经济学家、数学家、机制设计理论创始者之一。美国明尼苏达大学经济学名誉教授。美国科学院院士，美国经济学会会员，曾于1990年因其"对现代分散分配机制的先锋性研究"获得美国国家科学奖。获2007年诺贝尔经济学奖。主要研究领域包括机制和机构设计及数理经济学。激励和激励相容已经成为现代经济学中一个核心概念。所作其他开创性工作包括：20世纪40年代中后期对动态计量模型的识别问题所作的奠基性工作；1947年首先提出并定义了宏观经济学中的理性预期概念；以需求函数的存在证明了效用函数的存在，等等。

托宾（James Tobin，1918—2002） 美国经济学家、计量经济学家，后凯恩斯主义的主要代表人物之一。哈佛大学博士学位，后在耶鲁大学任教，并于1961年至1962年任肯尼迪总统经济顾问委员会成员。发展了凯恩斯的宏观经济学，使总需求管理政策系统化、具体化，并与新古典经济学相结合。在金融市场变化，即货币和金融资产市场变化如何影响真实市场中的消费、生产和投资决策方面所做的分析，是一项重要的经济学成果。还将需求扩张或紧缩的最终测度定义为企业目前

在股票市场上股票和债务的价格与这些企业在当前价格上的资产重置成本之间的关系,亦即 Tobin's q 比率。获 1981 年诺贝尔经济学奖。主要文集和专著有《经济学论文集,宏观经济学》、《经济学论文集:消费和经济计量学》、《国民经济政策》等。

安索夫(H. Igor Ansoff, 1918—2002)战略管理学家,战略管理计划学派代表人物之一。1918 年出生于俄国,1936 年移居美国,后获布朗大学博士学位。1950 年进美国兰德基金会(Rand Foundation),参与军事战略的研制和计划。后加入洛克希德飞机公司(Lockheed Aircraft Corporation),曾任负责规划和技术的副总裁,提出过公司组织架构重组方案。这时期的经历对其以后的战略管理理论的形成和实践产生重大影响。1963 年任美国卡耐基理工学院工业管理教授,开始对战略管理进行系统研究。1973 年起在比利时欧洲高级管理学院执教,1983 年回美国任美国国际大学教授,并担任过咨询公司的董事。在这期间,广泛参与战略管理的教学、研究和咨询,强调战略管理理论的系统性和科学性,强调战略管理理论应成为企业管理的有效工具并产生实际效果,提出许多新概念、新工具、新方法和一个完整的理论体系,提供了一系列实践方法和措施,为战略管理学的发展奠定基础。代表作有《公司战略》和《植入战略管理》。

莫迪利亚尼(Franco Modigliani, 1918—2003) 美国经济学家,现代公司财务理论的先驱之一。1944 年毕业于美国新社会研究院,获得经济学博士学位,之后在美国数所大学任教,从 1962 年开始在马萨诸塞理工学院任教。50 年代初期与美国经济学家布伦伯格(Richard Brumberg)和安东(Alberto Ando)共同提出了消费函数理论中的"生命周期假说",为考察国民储蓄方式中的个人行为模式提供了一个微观经济基础。50 年代末和 60 年代初期与米勒(Merton Howard Miller)一起创立了现代财务理论著名的 MM 理论,并且首先将套利引入了金融经济学研究领域。获 1985 年诺贝尔经济学奖。主要代表著作有《储蓄的生命周期假说》、《国民收入和国际贸易》等。

钱德勒(Alfred DuPont Chandler, Jr., 1918—2007) 美国企业史学家。1940 年美国哈佛大学本科毕业,1952 年获该校博士学位。1952 年到马萨诸塞理工学院任教并研究美国企业史,1962 年出版《战略与结构:美国工商企业成长的若干篇章》,奠定了在学术界的地位。1963 年到美国霍普金斯大学任教,继续美国企业史的研究,撰写《铁路:美国的第一家大企业》。1971 年起被哈佛商学院聘为教授。1977 年出版《看得见的手:美国企业的管理革命》,提出"看得见的手"——现代工商企业在协调经济活动和分配为资源方面已取代了亚当·斯密所谓的"看不见的手"的论点。1993 年起研究高技术行业转型问题。1994 年出版《规模与范围:工业资本主义的原动力》,提出"组织能力"的概念,之后又对此概念进行细化,提出组织能力基于技术、功能和管理三类知识的观点。2005 年出版《塑造工业时代:现代化工业和制造工业的非凡历程》,对他的企业史研究进行总结。一生的研究成果把企业史建成了一个独立的学术研究领域,对战略管理学的形成和发展产生了深远影响。其《战略与结构:美国工商企业成长的若干篇章》一书被视为战略管理设计学派的起源之一。

塞兹尼克(Philip Selznick, 1919—2010)美国法学家、社会学家。1938 年美国纽约城市大学本科毕业,1942 年获美国哥伦比亚大学硕士学位。1943—1946 年入伍,后回哥伦比亚大学继续学业,于 1947 年获社会学博士学位。攻读博士学位期间,提出一个正式组织是一个自适应社会结构的观点,并开始其组织和管理方面的学术

研究。1952 年任美国伯克利加利福尼亚大学社会学助理教授，同年和 1957 年分别出版《组织的武器》和《行政管理的领导》两本著作，开创了从制度视角研究组织理论的先河。1963—1967 年任伯克利加利福尼亚大学社会学系主任，发起成立“法律和社会研究中心”，创导法律和司法的跨学科研究，并使该中心成为国际学术研究的顶级思想库。1978 年任法理学和社会政策博士课程主任，该课程是美国法学院的首创课程。1984 年退休后仍孜孜不倦地致力于社会学和法学研究，出版《道德共同体：社会理论与社区契约》、《沟通者的劝说》和《一门人的科学：社会调查中的价值和理想》三本著作。早年的著作《行政管理的领导》被视作战略管理设计学派的起源之一。

德布鲁（Gérard Debreu，1921—2004）美籍法裔经济学家、数学家。获巴黎大学科学博士学位，从 1955 年起先后任职于耶鲁大学、伯克利加利福尼亚大学、鲁汶大学（比利时）等，1977 年成为美国国家科学院院士。在价值理论和数理经济学领域作出巨大贡献，在对一个经济体存在一般均衡条件的理解上有重要见解，提出只要保证了必要前提，即产权、竞争和价格自由伸缩，均衡是必然趋势。获 1983 年诺贝尔经济学奖。主要著作有《竞争性经济的均衡存在》、《有限均衡的经济》、《总量需求函数》、《数理经济学——德布鲁论文 20 篇》等。

米勒（Merton Howard Miller，1923—2000） 美国经济学家，现代公司财务领域开拓者、先驱之一，MM 理论的提出者之一。毕业于约翰·霍普金斯大学。20 世纪 50 年代起分别任教于伦敦经济学院和卡耐基工学院，1961 年代任教于芝加哥大学。1958 年与莫迪利亚尼（Franco Modigliani）共同发表《资本成本、公司理财与投资理论》等一系列论文，阐述了资本结构及股息政策对公司价值的影响，提出 MM 理论，并在之后的三十多年中一直致力于该理论的完善。MM 理论开创了现代公司财务，并成为现代公司财务中融资、分配政策对公司价值影响分析的比较基准。因其在金融经济学方面的开创性工作和对公司财务理论贡献重大，获 1990 年诺贝尔经济学奖。主要著作有《金融创新与市场的波动性》等。

莱维特（Theodore Levitt，1925—2006）美国经济学家、营销学家，现代营销理论的奠基人之一。获俄亥俄州立大学经济学博士学位。1959 年起任美国哈佛大学商学院教授，曾担任《哈佛商业评论》主编。1960 年在《哈佛商业评论》上发表著名论文《营销短视症》，阐述了现代营销理论核心理念。1983 年发表《市场的全球化》一文，在国际商业界引发了长期争论，并使“全球化”一词载入了管理学词典。一生著述丰富，除发表于《哈佛商业评论》的 26 篇论文之外，还著有《业务成长营销学》和《第三产业》等近 10 部著作。

克劳士比（Philip Bayard Crosby，1926—2001） 美国质量管理专家。先后任职于克罗斯莱（Crosley）公司、马丁玛瑞塔（Martin－Marietta）公司及国际电话和电报（ITT）公司。终生致力于“质量管理”哲学的发展和应用，使全球质量活动，使之由生产制造业扩大到工商企业领域。在担任马丁玛瑞塔的质量经理时，曾提出“零缺陷”的观念与计划。1979 年在佛罗里达创立了菲利浦·克劳士比公司和克劳士比质量学院，并在其后的十年间将其发展成为一家在世界 30 多个国家用 10 余种语言授课的质量管理与教育机构。著作有《质量免费》。

布莱克（Fischer Sheffey Black，1938—1995） 美国经济学家。1964 年获哈佛大学应用数学博士学位。先后任职于芝加哥大学、马萨诸塞理工大学和著名投资银行高盛。1973 年与迈伦·斯科尔斯（Myron Samuel Scholes，1941—　）在《政治经

济学》杂志上发表了题为《期权定价与公司负债》的学术论文，提出了第一个期权定价模型，即布莱克-斯科尔斯模型，成功推导了欧式期权定价的一般模型，标志着使用数学模型对期权进行精确定价的开端。一生致力于定量模型研究，并于80年代和高盛的同事共同提出用于债券期权定价的布莱克-德曼-托伊模型。

霍普伍德（Anthony G. Hopwood，1944—2010） 当代会计学家。芝加哥大学博士。早年曾任教于曼切斯特商学院、伦敦商学院、伦敦经济与政治学院，1999—2006年任牛津大学赛德商学院院长。又于1976年创刊《会计、组织与社会》，并亲任主编至2009年。对会计学的最大贡献在于扬弃了传统的会计中立、技术观，而把会计视为一种组织与社会活动，并反过来影响现实世界。生前获得诸多学术褒奖，包括2008年入选美国会计名人堂。

孙子（前535—前470） 春秋末军事家。名武，字长卿，齐国人。曾以《兵法》十三篇见吴王阖闾，被任为将，率吴军攻破楚国。著作《孙子兵法》是中国最早的兵书，也是"世界古代第一兵书"。其中的一些战略和战术思想，对当代战略管理和市场竞争理论具有世界性影响。

谢霖（1885—1969） 中国注册会计师制度主要发起人。江苏武进人。日本早稻田大学毕业，获商学士学位。留学期间出版《银行簿记学》。回国后被聘为大清银行总司账、交通银行总秘书，主持银行会计的改良，率先在中国使用国际通行的借贷记账法。1918年6月上书北洋政府，建议实行会计师制度，后获委任草拟章程。同年9月农商部颁布《会计师暂行章程》，其获第1号会计师证书，并创立正则会计师事务所。其后，任教于北京大学、复旦大学等高校。

徐永祚（1891—1959） 改良中式簿记运动发起人。浙江海宁人。1914年毕业于上海神州大学。曾任《银行周报》主编。1919年上海证券交易所成立前，特聘其拟定业务规则、会计制度和培训会计人员。1921年创办徐永祚会计师事务所，并在上海多所高等院校执教。1925年被聘为审计院设计委员。20—30年代领导中式簿记改良运动，创办《会计杂志》。著有《改良中式簿记概说》、《改良中式簿记实例》等。其创立的收付记账法在税务会计、商业会计中一直沿用至90年代。

潘序伦（1893—1985） 中国会计学家、教育家，被誉为"中国会计之父"。江苏宜兴人。1923年获哈佛大学硕士学位，1924年获哥伦比亚大学博士学位。归国后受聘国立东南大学、暨南学校。1927年创办潘序伦会计师事务所，并附设会计补习学校。次年改名为立信会计师事务所、立信会计补习学校，并成立立信会计图书用品社，形成会计师业务、会计教育、会计出版三位一体的立信会计事业。

华罗庚（1910—1985） 中国数学家。江苏金坛人。初中毕业后刻苦自学，取得优异成绩。1931年入清华大学，1936年赴英国留学。1938年回国后任西南联合大学教授。1946年赴美，任普林斯顿高级研究所研究员、伊利诺伊大学教授。1950年回国，任清华大学教授，长期担任中科院数学研究所所长、中国数学会理事长，还担任中国科技大学数学系主任、副校长，中科院应用数学研究所所长。中科院学部委员（院士）、副院长，中国科技协会副主席。第一至六届全国人大常委，第六届全国政协副主席，民盟中央副主席。1979年加入中国共产党。在解析数论、典型群、矩阵几何学、自守函数论与多复变函数论等方面有深刻的研究和开创性的贡献。从20世纪60年代初期开始，他把数学方法创造性地应用于国民经济领域，推广应用优选法和统筹法。主要著作有《堆垒素数论》、《数论导引》、《高等数学引论》、《典型群》、《典型域上的调和分析》以及《优选法评话及其补充》、《统筹

法评话及补充》等。

许宝騄(1910—1970) 中国数学家、统计学家。原籍浙江杭州人,出生于北京。1933年毕业于清华大学,次年任北京大学助教,后留学英国,获伦敦大学理学、哲学博士学位,回国后任西南联合大学、北京大学教授。1955年当选中科院数学物理化学部委员。第四届全国政协委员。对数理统计及概率论,特别在多元分析、试验设计、极限分布理论等方面作了若干奠基性工作,对推动这门学科在中国的发展作出了独特贡献。另在矩阵论方面也做出了有意义的工作。著作有《许宝騄文集》、《许宝騄全集》(英文)。

娄尔行(1915—2000) 中国会计学家、教育家。浙江绍兴人。1937年毕业于国立上海商学院,同年进入美国密歇根大学攻读工商管理硕士学位,并主修会计,师从佩顿(William A. Paton)。1939年毕业后回上海商学院任教,后于光华大学任教。1978年至1980年在复旦大学任教。1980年后在上海财经学院任教,并任会计系主任。还先后任中国会计学会副会长、中国审计学会副会长、中国注册会计师协会顾问。

杨纪琬(1917—1999) 中国会计学家,新中国会计制度建设的主要决策者之一。上海松江人。1938年毕业于国立上海商学院,并留校任教,攻读中英庚款基金会在职研究生。其后,在东吴大学等院校任教。1949年11月,调财政部工作,并于1957年起先后任会计司副司长、司长、顾问,并为中国注册会计师协会第一任会长、中国会计学会副会长,还曾为全国政协第六届委员,第七、第八届全国政协常委兼法制委员会委员,民革中央常委。

著 作

孙子兵法 传为中国春秋末期著名军事家孙武(公元前5世纪在世)所著,是中国现存最早的军事著作。据《汉书·艺文志》记载,《孙子兵法》著录为82篇,图9卷,今存宋代传本仅有计、作战、谋攻、形、势、虚实、军争、九变、行军、地形、九地、火攻、用间13篇。《孙子兵法》认为"兵者国之大事",提出应"知己知彼",才能"百战不殆",要重视敌我双方情况,全面分析敌我、众寡、强弱、虚实、攻守、进退等态势,以克敌制胜,并重视灵活运用战略战术。这些思想在很大程度上适用于当代市场竞争,因而受到了国际上许多战略管理学家和营销学家的高度重视,并被写入这些领域的经典教材和著作之中。

科学管理原理 美国泰勒阐述科学管理理论,出版于1911年,其主要内容有:(1)制定科学的作业方法。进行时间研究和动作研究,从而确定标准的作业方法。(2)科学地选拔和培训工人。认为,作为管理者,应该有意识地去发现每一名员工的长处和局限性,为每一项工作找到最合适的人选,并对他们加以训练,以改变以往由工人自行选择工作,凭经验操作的做法。(3)实行刺激性的差别计件工资制度。(4)把计划职能分开。(5)实行职能工长制。(6)实行例外原理。

工业管理和一般管理 法约尔最主要的代表作。标志着一般管理理论的形成。出版于1916年。主要阐述了以下三个方面内容:(1)经营活动的分类。分为技术活动、商业活动、财务活动、安全活动、会计活动、管理活动。不论企业大小、复杂还是简单,这六项活动总是存在的。(2)管理的职能。主要体现在管理活动的五大职能,即计划职能、组织职能、指挥职能、协调职能、控制职能。并认为其形成了一个完整的管理程序。(3)管理的原则,即分工,权力与责任,纪律、统一指挥、统一领导、个人利益服从集体利益、人员的报酬、适度的集权与分权、等级链、秩序、公平、人员的稳定、首创精神、团结

精神。

工业文明中的社会问题 梅奥阐述人际关系学说的著作。出版于1945年,系统阐述了与古典管理理论截然不同的人际关系学说。其主要观点是:(1)职工是"社会人"。这种假设认为人不但有经济方面和物质方面的需求需要得到满足,更重要的是人有社会方面和心理方面的需求需要得到满足。(2)企业中存在非正式组织,其作用在于维护其成员的共同利益,使之免受其内部个别成员的疏忽或外部人员的干涉所造成的损失。为此非正式组织中有自己的核心人物和领袖,有大家共同遵循的观念、价值标准、行为准则和道德规范等。(3)管理的职能在于提高员工的满意度。

人类动机理论 马斯洛(Abraham Harold Maslow,1908—1970)1943年发表于《心理学评论》的一篇论文。阐述了动机理论亦称"需要层次论"。认为人类动机的发展和需要的满足有密切的关系,需要的层次有高低的不同,低层次的需要是生理需要,向上依次是安全、爱与归属、尊重和自我实现的需要。自我实现指创造潜能的充分发挥,追求自我实现是人的最高动机,其特征是对某一事业的忘我献身。高层次的自我实现具有超越自我的特征,有很高的社会价值。健全社会的职能在于促进普遍的自我实现。

管理理论的丛林 美国孔茨(Harold Koontz,1908—1984)于1961年12月在美国《管理学杂志》上发表的一篇文章。认为将当时的各种管理理论喻作丛林,认为由于当在管理理论上有些观点标新立异,导致管理理论的丛林蔓生滋长并划分了当时六个主要学派:管理过程学派、经理学派、人类行为学派、社会系统学派、决策理论过程学派、数学学派。

再论管理理论的丛林 系继《管理理论的丛林》后,孔茨(Harold Koontz,1908—1984)在1980年《美国管理学学会评论》上发表了后续文章。指出经过一段时间以后,管理理论的丛林不但存在,而且更加茂密,至少产生了11个学派,即社会系统学派、决策理论学派、系统管理学派、经验主义学派、权变理论学派、数学(管理科学)学派、组织行为学派、经理角色学派、经营管理理论学派、社会技术系统学派、人际关系学派。

工作与人性 赫兹伯格(Frederick Herzberg,1923—2000)著。1966年出版。提出著名的双因素激励理论,即激励因素和保健因素都有若干重叠现象,如赏识属于激励因素,基本上起积极作用;但当没有受到赏识时,又可能起消极作用,这时又表现为保健因素。如工资是保健因素,但有时也能产生使职工满意的结果。

工作中的激励因素 赫兹伯格(Frederick Herzberg,1923—2000)于1959年与其他学者合著。20世纪50年代末期,赫茨伯格和其助手在美国匹兹堡地区对200名工程师、会计师进行了调查访问,并根据调查材料论述了激励因素和保健因素两者的内容。以及对工作的关系。认为激励因素是那些能带来积极态度、满意和激励作用的因素,即能满足个人自我实现需要的因素,包括:成就、赏识、挑战性的工作、增加的工作责任,以及成长和发展的机会。如果这些因素具备了,就能对人们产生更大的激励。保健因素主要包括公司政策、管理措施、监督、人际关系、物质工作条件、工资、福利等。当这些因素恶化到人们认为可以接受的水平以下时,就会产生对工作的不满意。但是,当人们认为这些因素很好时,它只是消除了不满意,但不会导致积极的态度,这就形成了某种既不是满意、又不是不满意的中性状态。因此,保健因素的满足对职工产生的效果类似于卫生保健对身体健康所起的作用。不是治疗性的,而是预防性的。

企业中人的方面 美国麦格雷戈(Douglas McGregor,1906—1964)的代表作。1960

年出版。认为管理者关于人性的观点是建立在一些假设基础之上，而管理者又根据这些假设来塑造其对下属的行为方式。基于这种思想，提出了X理论—Y理论。X理论把人视为机器，以为人的行为需要外力作用才能产生，特别重视职工生理及安全的需要，同时也重视惩罚，认为惩罚是最有效的管理工具，而管理者的角色是家长、督导；Y理论把人视为一个有机的系统，以为其行为不但受外力影响，而且也受内力影响，认为人不仅是经济人，也是社会人，在不断追求满足的同时，不仅不逃避责任，反而谋求重任，所以管理者是辅助者，其重要任务是创造一个使员工发挥个人才能的工作环境。

个人与组织：互相协调的几个问题 阿吉里斯（Chris Argyris，1923— ）著。1957年发表于《管理科学季刊》。提出"不成熟—成熟"理论。认为组织中的个人要经历从不成熟到成熟的成长过程。个体在组织中所处位置一定意义上代表了个体自我实现的程度。正式组织的专业化分工、等级层次、集中统一领导等原则与成熟个性之间存在矛盾，这种矛盾可能导致组织的混乱及个体的短期行为和思想矛盾。如何解决个体成长和组织原则之间的矛盾是管理者长期面对的挑战，领导者的任务之一就是努力减少这种不协调。

管理的新模式 美国利克特（Rensis Likert，1903—1981）著。1961年出版。总结美国企业经营环境的变化趋势和部分成绩出众的企业管理特点，提出一种"新型管理原理"，并比较详细系统阐述了"支持关系理论"和以工作集体为基本单元的新型组织机构。认为在所有的管理工作中，对人的领导是最重要的中心工作，其他工作都取决于它。生产率高的企业采用的是以职工为中心的领导方式；生产率低的企业采用的是以工作为中心的领导方式。

领导与决策 弗鲁姆（Victor Vroom，1932— ）与耶顿（Philip Yetton）著。1973年出版。提出领导规范模式（或领导者—参与者模式）。认为根本没有对所有情况均适用的、唯一正确的领导作风，应该开发一系列的领导者行为，从专制独裁的到参与管理的不同领导方式。领导可以通过改变下属参与决策的程度来体现自己的领导风格。其基本特点是将领导方式即决策方式同（员工）参与决策联系起来。根据员工参与决策程度的不同，将领导风格（决策风格）分为三种五类，而有效的领导者应该以决策者有正确经验为基础，根据不同的环境来选择最为合适的领导风格。提出保证决策质量和决策可接受性七项基本法则，即信息法则、目标合适法则、非结构性问题法则、接受性法则、冲度法则、公平合理法则和可接受性优先法则。

新管理方格 布莱克（Robert Rogers Blake，1918—2004）和莫顿（Jane Srygley Mouton，1930—1987）合著。1964年出版。原名《管理方格》（The Managerial Grid），1978年修订再版后改现名。提出了管理方格理论和管理方格图。认为在企业领导工作中往往出现一些极端方式，或以生产为中心，或以人为中心，或以X理论为依据而强调靠监督，或以Y理论为依据而强调相信人。而在对生产关心的领导方式和对人关心的领导方式之间，可以有使二者在不同程度上互相结合的多种领导方式。为此，提出一张纵轴和横轴各9等分的方格图，全图总共81个小方格，分别表示"对生产的关心"和"对人的关心"这两个基本因素以不同比例结合的领导方式。强调其中把对生产的高度关心与对职工的高度关心结合起来的领导方式效率最高。

看得见的手：美国企业的管理革命 美国钱德勒（Alfred Du Pont Chandler，Jr.，1918—2007）著。1977年出版。指出在大型工业企业的管理上存在着两种基本的

组织结构,即集中的与按职能划分为部门类型和多分支公司的分权化的结构,并且前者的结构在逐渐地被后一种结构所替代。指出从1840年到1920年,美国家族企业经历了广泛的"经理革命",业主逐渐把经营权交给了社会支薪经理人,所有权和经营权分离开来,企业成为由专业管理层经营的、制度化的、由多个单位组成的大型股份公司。并把这一转变的原因归结为市场的扩大和新兴技术,认为这两个因素导致了企业规模的膨胀和随之而来的管理复杂化和专业化,从而在客观上促使了管理制度的变革,专业的管理层逐渐代替业主成为企业持续增长的源泉,使得现代企业能够以更大的范围、规模,更高的效率和能力进行日趋复杂的企业内部分工和交易,从而使企业"看得见的手"很大程度上代替了市场"看不见的手"。

Z理论 由美籍日裔学者大内(William G. Ouchi,1943—)著。1981年出版。着重研究了人与企业、人与工作的关系,提出Z理论。认为一切企业的成功离不开信任、敏感和亲密,因此完全可以以坦白、开放、沟通作为原则进行民主管理。指出建立Z型组织的过程是:(1)培养每个人正直、善良的品行。(2)领导者和管理者共同制定新的管理战略,明确共同的经营宗旨。(3)通过高效协作、弹性激励措施来贯彻执行公司目标。(4)培养管理人员的沟通技巧。(5)稳定的雇佣制度。(6)合理、长期的考核和晋升制度。(7)岗位轮换,培养、扩大员工的职业发展之路。(8)鼓励雇员、工会参与公司管理,并扩大参与领域。(9)建立员工个人和组织的全面整体关系。

让工作适合管理者 菲德勒(Fred Edward Fiedler,1922—)于1965年在《哈佛商业评论》杂志9—10月号(第43卷第五期)上发表的第一篇系统阐述权变领导理论的论文。从1951年起,经过15年的调查研究,提出了一个"有效领导的权变模式"。论文中较完整地介绍与论述了这一模式与思想的框架。并提出领导方式取决于环境条件的著名论断。

企业文化:企业生存的习俗和礼仪 美国狄尔(Terrence E. Deal)和肯尼迪(Allan Kennedy)集中对80家企业进行详尽调查后所写成的关于企业文化的著作。1981年出版。用丰富的例证指出杰出而成功的企业都有强有力的企业文化。在其他条件都相差无几的企业中,由于文化的强弱,企业发展所产生的后果完全不同。企业文化理论系统具有企业环境、价值观、英雄人物、文化仪式和文化网络五大要素。

管理实践 德鲁克的代表作。1954年出版。"Management"(管理或管理学)一词在该书中首先使用。该书是管理学成为一门学科的标志,也使德鲁克成为20世纪最具影响力的管理思想家。主要以通用汽车、通用电气、国际商业机器、西尔斯、俄亥俄铁路公司、美国研究所、美国邮政管理局为研究样本。指出企业的目的是创造客户,为客户提供产品或服务,而不是利润最大化,但这不意味着利润和盈利能力不重要。盈利能力不是企业和企业经营活动的目的,而是企业和企业经营活动的一个限制因素。利润不是企业行为和企业决策的理由或根本原因,而是对其有效性的一种检验。任何企业的第一项考验不是利润最大化,而是获得足够利润以抵偿经济活动上的各种风险,以此来规避损失。

有效的管理者 德鲁克的经典著作之一。1967年出版。集中论述了一个管理者如何才能做到卓有成效。认为一个卓有成效的管理者,一般要具有以下6个特征:(1)重视目标和绩效;只做正确的事情。(2)一次只做一件事情,并只做最重要的事情;审慎设定自己的优先顺序,随时进行必要的检讨,抛弃过时的任务,或者推迟做次要的任务;恰当利用宝贵时

间。(3)创造新思想、远景和理念;激励他人作出自己的贡献,提高整体的绩效;建立一个有绩效的团队。(4)在选用高层管理者时,注重出色的绩效和正直的品格;充分集中人员的知识和技能,利用这些优势达成组织的目标。(5)增进沟通;有选择性地搜集所需要的信息。(6)只做有效的决策。该书后被译成37种语言出版。

管理:任务、责任、实践 德鲁克著。1973年出版。一本给企业经营者的系统化管理手册,也是为学习管理学的学生提供的系统化教科书。认为,管理不仅是一项工作、一门学科,还以人为核心。管理得当还是管理失当,取决于管理者在个人理想、奉献精神及正直无私方面的表现。管理也是一种"文化",是一种社会职能,存在于文化,社会,由价值观、社会习俗和信仰构成的传统,以及政府和政治体制之中。管理应该以文化为前提,同时管理和管理者也可以塑造文化和社会。并用大量篇幅来探讨有关管理层的问题及结构与战略之间的关系问题。

系统原理 福瑞斯特(Jay Wright Forrester,1918—)著。1968年出版。综合和提炼了作者相关著作《工业动力学》、《城市动力学》和《世界动力学》的观点,介绍了系统结构和动态行为的概念,以及系统行为背后的基本原理。全书共分10章,较完整地提出了一种通用的系统动力学研究方法。该书首先介绍了系统和模型的一般概念,包括正负反馈环、一阶系统、二阶系统、模拟、系统边界等;然后描述了系统动力学的建模思想以及系统动力学方程的定义;最后分析了流图和DYNAMO语言的应用。

论战略·哈佛商业评论10篇必读论文 关于战略和战略管理的论文集,《哈佛商业评论10篇必读论文》丛书之一,哈佛商学院出版公司2011年出版。收录了《什么是战略》、《蓝海战略》、《你的商业模型的再发明》等10篇论文。从不同角度对战略的本质以及战略分析、战略制定和战略实施等主题进行论述,对战略管理理论和实践产生重要影响,是战略管理领域的经典之作。

营销管理 营销管理学派的代表性著作。全球市场营销领域的权威教材。科特勒(Philip Kotler,1931—)著。1967年出版,自第12版起和凯勒(Kevin Lane Keller,1956—)合著。将市场营销看成是对交换过程的计划、执行和控制,从而在营销学界独树一帜。由于社会影响广泛,该书不断再版。此外,还被翻译成20多种语言在世界各国出版,并有多个个性化版本。

营销近视症 莱维特于1960年发表在《哈佛商业评论》上的一篇论文。指出企业不应当用产品来界定自己,而应当根据顾客需求重新确定自己的使命和业务发展方向,否则就会犯"营销近视症"。伟大的公司能够吸引大量热情的顾客,而要拥有这些顾客,就必须将整个公司视为创造顾客和满足顾客的有机体。这些观点后来成为现代营销理论的核心内容。

基础营销学 麦卡锡(E. Jerome McCarthy)著。1960年出版。在总结博顿等人学说的基础上,第一次提出营销"4P组合"模型,即将营销组合表述为产品(Product)、价格(Price)、渠道(Place)和促销(Promotion)等四个有机联系的方面,从而奠定了现代营销学的基本理论架构。

定位 美国广告人里斯(Al Ries)和特劳特(Jack Trout)著。1980年出版。该书提出任何一个品牌(产品、服务或企业),都必须在目标受众心中,占据一个特定位置,提供有别于竞争者的利益,并维持好自己的经营焦点,并认为一个全新的"定位时代"已到来。如今,"定位"已成为营销领域最重要的学术概念之一,而该书也曾被美国营销学会评为"有史以来在美国影响力最大的市场营销著作"。

利息理论 欧文·费雪著。1930年出

版。综合19世纪末各种利息理论，强调从主观和客观两方面来解释利息的产生。认为利息应被视为在商品生产过程中使用了某种要素而产生的收入流量。当要素所有者将要素使用权让渡给企业主时，利息实际上是对其延迟消费的一种补偿。这就是利息时间偏好理论。就企业主而言，利息由投资方案的可行性及资本的生产力决定。较高水平的生产力将促使贷款的规模加大，贷款的需求增加。在资本市场上，人们的时间偏好和资本的效益成本之比共同决定着利率的高低。该书被认为是关于资本价值最重要的著作之一。

财务理论 法玛(Eugene Francis Fama, 1939—)和米勒著。1972年出版。分确定性模型与不确定性模型两部分对金融经济学基本原理进行了深入阐述。是理财学发展史上的里程碑，其出版标志着西方财务管理理论已趋成熟，财务管理已作为一个独立的学科开始单独发展。

价值评估:公司价值的衡量和管理 科普兰(Tom Copeland)、科勒(Tim Koller)和默林(Jack Murrin)合著。1990年出版。三位作者在该书出版时均为麦肯锡公司的合伙人。在阐述公司战略与价值之间关系的基础上，循序渐进且较为全面地介绍了公司价值评估模型，并将这一模型在各种复杂情况下的运用作了介绍。为管理界和投资界的专业人士以及学者提供了关于价值评估方面的有价值的指导。目前已被译成11国文字。被誉为价值评估领域最优秀的使用指南图书。

非理性繁荣 希勒(Robert James Shiller, 1946—)著。2000年出版。从市场自身特征、社会文化和社会心理学三个角度总结了非理性投资行为产生的原因，认为股票市场被夸大了，社会对股票市场的注意及人们赋予股票市场的重要程度也都被夸大了。

企业的性质 产权理论的奠基性论文。科斯(Ronald Harry Coase, 1910—)最重要的代表作。发表于《经济学》杂志1937年第4期。针对传统理论对于企业性质的解释提出了两个重要问题，即"企业为什么存在?""企业的边界或规模是如何决定的?"引入"交易成本"这一概念对此进行解释，指出企业的存在是为了节约市场交易费用，即用费用较低的企业内部交易代替费用较高的市场交易；当市场交易的边际成本等于企业内部管理协调成本时，就是企业规模扩张的边界。

期权、期货和衍生证券 霍尔(John C. Hull, 1946—)著。作为分析衍生证券最有影响力的教材之一，其最大的特点是：对所有衍生证券(不仅仅是期货和期权)的定价提供了统一的方法；在数学应用方面非常谨慎，非关键性的数学内容或者被去掉了或者包含在每章结束的附录中；对许多读者而言有可能是新的概念，进行了仔细的解释，并将这些概念包含在许多例子当中。

朱兰质量手册 朱兰关于质量管理研究和实践的著作。1951年出版，前四版的书名为《质量控制手册》(Quality Control Handbook)，1999年第五版更改为现名。该书中的管理部分主要讨论基本概念、质量管理的过程(计划、控制和改进)及其他相关内容，如人力资源和项目管理等；职能部分讨论了按从产品构思开始到转化为可销售的货品和服务为止的一系列活动。产业部分重点讨论了在一些主要的产业中是如何实现和维持质量的；国际部分讨论了世界有关地区的质量管理情况；统计部分讨论了一些主要的统计方法在质量管理中的应用。在出版后的半个多世纪中，该手册一直是质量管理领域中最具影响力的出版物之一，并已被译成多国文字。

丰田生产方式 大野耐一著。1978年出版。详细论述了丰田生产方式的历史演变和方法，并从丰田生产方式创始人的角度着重介绍了该方法的原始思想，强调

团队精神和人文精神在系统设计与实现中的作用。

改变世界的机器 由沃麦克(James P. Womack)、琼斯(Daniel T. Jones)、鲁斯(Daniel Roos)合著的介绍丰田生产方式的著作。1991 年出版。介绍了将在世界范围内取代大量生产方式的精益生产方式的由来、具体应用及其将对全世界政治、经济产生的深远影响。以汽车工业为例,说明世界并不是面临供大于求的危机,而是面临着严重缺乏具有竞争力的精益生产方式的生产能力危机。在各工业界普遍采用精益生产方式后,将会改变消费者的选择、工作涵义、公司命运、世界经济等诸多方面。

目标 戈德拉特(Eliyahu Moshe Goldratt,1948—2011)的约束理论企业管理小说系列作品之一。1984 年出版,广受业界的注意和欢迎,用洗练的小说笔法,阐述作者独创的约束理论。通过对工厂实施约束理论之后,从危机四伏,到逐步化险为夷,进而否极泰来这一过程引人入胜的叙述,带出许多企业管理的基本法则。已有 20 多种语言的版本。

企业动力学 全称《企业动力学:复杂世界的系统思考与建模》。美国斯特曼(John David Sterman)著。2000 年出版。全书分 7 个部分共 22 章,覆盖了系统动力学的诸多方面,包括系统动力学概论、基本建模方法、系统思考的工具、复杂系统建模和模拟工具、测试和改进模型的过程。详细阐述了系统动力学的概念与方法如何用于解决企业和组织中碰到的问题,如供应链管理。还对复杂系统动力学进行了深入探讨。该书旨在改善人们对一个组织的行为是如何与其内部结构和运作决策相联系的认识(整个系统包括顾客、竞争者和供应商),并用这些认识去制定成功的决策。

工业动力学 福瑞斯特(Jay Wright Forrester,1918—)早期研究成果,也是系统动力学的经典著作。1961 年出版。给出了一种针对工业企业管理且独树一帜的新方法——系统动力学方法,并结合典型应用案例详细论述了其基本概念和基本理论,及构造系统动力学模型的方法和技巧,创立了原型 DYNAMO 语言。由于早期研究对象主要是以工业企业管理为中心,处理诸如生产与雇员情况的波动,市场股票与市场增长的不稳定性等问题,因此命名为"工业动力学"。该书指出工业动力学是一种研究工业系统行为的方法,用于发现政策、决策、结构和延迟是如何相互关联并影响工业系统的增长和稳定性。

城市动力学 福瑞斯特(Jay Wright Forrester,1918—)研究和总结美国城市兴衰问题的著作。1969 年出版。城市动力学是一种用来研究城市的成长过程的方法,是"工业动力学"这一术语的发展。城市作为一个系统,其中有各种产业活动、住宅和人口的相互作用,并促进城市的发展。但随着城市进化和地面建筑物的增多,城市开始老化和停滞。在没有经常性更新的情况下,土地的完全开发使城市失去繁荣,住宅严重老化,产业活动停滞不前。如果成功进行更新,经济便能得到改善。该书建立了城市动力学模型,包含了一组要素,反映了城市自产生以来的行为,揭示了其沿着土地的完全开发和平衡道路发展的进程。

世界动力学 福瑞斯特(Jay Wright Forrester,1918—)著。1971 年出版。全书共 8 章。该书针对"世界系统"构建了"世界模型"。其中"世界系统"是指人类及其社会系统、技术和自然环境。世界模型中五个基本的积累变量为:人口、资本投资、自然资源、资本投资中投入到农业的比例、污染。详细说明了与这五个积累变量相关的因果回路和系统动力学方程。根据模型模拟结果,分析研究了全球性问题,包括人口问题、粮食问题、不可再生的

资源、环境污染问题(生态平衡问题)等。该书的出版标志着系统动力学这门学科已从美国扩展到全世界,还标志着福瑞斯特进一步把研究对象扩展到宏观领域。后已译成20多种文字出版。

增长的极限 由丹尼斯·梅多斯(Dennis L. Meadows,1942—)、德内拉·梅多斯(Donella H. Meadows,1941—2001)、兰德斯(Jorgen Randers,1945—)和贝伦斯(William W. Behrens III)合著。1972年出版。是受罗马俱乐部的委托,针对世界如何由增长转变到平衡发展的问题进行深入研究后,于1972年完成的研究报告。报告认为由于世界人口增长、粮食生产、工业发展、资源消耗和环境污染这5项基本因素的运行方式是指数增长而非线性增长,全球的增长将会因为粮食短缺和环境破坏于下世纪某个时段内达到极限。继而得出了要避免因超越地球资源极限而导致世界崩溃的最好方法是限制增长,即"零增长"的结论。本书基于世界模型III的研究,深刻阐明了环境的重要性及资源与人口之间的基本联系;所表现出对人类前途的"严肃忧虑"及对发展与环境关系的论述,具有十分重大的积极意义;所阐述的"合理持久的均衡发展",为可持续发展的思想萌芽提供了土壤。该书被译成30多种文字出版,在世界各地产生了强烈反响。

第五项修炼 圣吉(Peter Michael Senge,1947—)的倡导学习型组织管理思想的开拓性著作。1990年出版。推广了"学习型组织"这一概念并提出学习型组织的5个主要特点:(1)系统思考。通过系统基模以帮助管理者找出重复形式。该书中"公司是一系列复杂系统"的论断推动了管理理论在探索复杂性思考方向上的进展。(2)自我超越。应对现实保持开放、进取的心态,从创造性角度来看待世界。(3)心智模式。指组织中基本的起推动作用的价值观。(4)共同愿景。强调了共同创造的重要性,指出共同愿景只能由众多个人愿景汇聚而成。(5)团体学习。团体学习的修炼包含两个方面,即深度汇谈和讨论。这两种方法相互补充。

行政学研究 美国威尔逊撰写的一篇论文。发表于1887年美国《政治学季刊》(Political Science Quarterly)。该文被认为是公共行政学的起点,为行政学作为一门独立学科进行系统研究奠定了基础。概述了行政学研究的历史,认为其是政治学中一个比较新的发展,完全有必要作为一门学科加以研究,同时提出了行政学研究的必要性和价值。认为行政学研究的开展是由于社会逐渐增加的复杂性,是国家正在发展的功能和自由民主发展的结果。指出行政是政府最重要的部分,是行动中的政府,是政府实际运作的具体体现。行政和政治既相互依赖又相互独立,后来被行政学术界误称为典型的政治与行政"二分法"。该文在研究方法上,抛弃哲学、法学方法,强调历史方法和比较方法。

政治与行政 美国古德诺(Frank Johnson Goodnow,1859—1939)的代表作。出版于1900年。该书以提出"政治与行政二分法"而闻名。认为政治是国家意志的表达,行政则是国家意志的执行;行政包括政府行政和司法行政两方面,政治与行政要协调一致,否则将导致国家瘫痪。将国家的职能概括为立法与行政两种,摒弃了立法、司法、行政三分法。还分析了政党在国家机构中的作用,认为政党只是一种政治组织,其作用在于有效负责地表达民意,主张将政党也从政治与行政中分离出来,以此改革美国行政机构,建立集中统一的州及联邦行政制度,提高行政效率。

公共行政学:概念与案例 美国斯蒂尔曼Ⅱ(Richard J. Stillman Ⅱ)著,公共行政学教材案例教学的经典著作。1996年出版。旨在加深对公共行政理论与实践两者关系的理解。其概念—案例研究方法,

一方面介绍行政学经典论文和最近研究成果,并提出一些具有探索性的问题,引发读者思考;另一方面,通过展示一些当代案例(通过涉及一些全国性的事件,表明当前公共组织行政过程的复杂性、重要性和受到的挑战)来鼓励仔细考察一些实际的行政问题。

行政学研究导论 美国怀特(Leonard Dupee White,1891—1958)著。1926 年出版。美国第一本行政学教科书。坚持政治与行政二分法的观点,认为公共行政是通过对人力和物力资源的管理来达成国家的目标,行政机构已成为现代国家政府的心脏。研究行政管理的目的在于对人力、物力资源进行最有效的利用,提高行政效率。把行政学的研究内容分为组织原理、人事行政、财务行政和行政法规四个部分,建立了行政学研究的基本体系。在研究方法上,把市、州及联邦行政看成是在本质上相同的一个简单过程,主张从管理而不是从法律上来研究公共行政,开创了行政学的理论研究方法。

行政行为 美国西蒙的成名作,出版于1947 年。是作者对研究方法及决策过程进行深入研究,努力建立科学化行政学的重大成就,也是划分行政学中传统学派与行为学派的标志,广泛引用心理学、社会学等其他学科研究成果和研究方法,对行政学作跨学科研究。在决策研究的方法上,从对行政组织的研究焦点由对制度、法制、结构的静态层面转到对决策的过程,由此认为"管理即决策",决策与执行是不可分割的。该书以科学概念、实证研究方法取代了传统充满含混命题及教条化陈述的内容。

行政国家 沃尔多(Dwight Waldo,1913—2000)著。1948 年出版。旨在研究美国公共行政理论,从"公共行政管理的兴起",论述了影响美国公共行政的政治、历史、文化、经济等因素,阐明了公共行政学兴起的历史背景、主要人物及主要观点。从"政治哲学问题",研究了现代国家的目的、行为准则等问题,认为现代国家的功能不再是消极的人权保障与自由维护,而是要积极地为人民谋利,为社会造福。行政要有效的利用国家资源,适应国家的社会、经济、文化环境,要符合人民的意志和需要。此外,还对行政管理的以往原则及效率与节约的观念进行了批评。

政治与市场 林德布洛姆(Charles Edward Lindblom,1917—)著。1977 年出版。当代西方比较经济学和政治学的名作。主要以欧美、中国、古巴和苏联东欧为经验对象,研讨西方学者所讲的成型及成熟世界主要政治经济制度的结构组织方式及其意识形态分析了其起源、现状及走势,比较了其成就和缺陷。突破市场取代政府或政府取代市场的限制,把比较经济学与比较政治学的对象和方法结合使用。

改革政府 美国奥斯本(David Osborne)和盖布勒(Ted Gaebler)合著。1992 年出版。指出在以知识为基础的经济全球化时代,解决政府各种问题唯一正确的价值选择,在于重新定位政府职能,按企业家精神重塑一个"企业化政府",效率原则不仅适用于私营部门,同样适用于公营部门和第三部门。还提出重塑政府的十大原则作为新的政府典则规范,为人们重新定义政府提供了一种新思维、新范例。

政府未来的治理模式 彼得斯(B. Guy Peters)著。1996 年出版。第一次系统评价了席卷全球的行政改革运动,并把各国政府的改革尝试和各种治理观点有机结合。从分析传统行政模式出发,阐明了各国政府竭力建构新治理模式的原因,并从各国政府的革新主张和主要发达国家的政府改革实践中,梳理归纳出 4 种未来政府治理模式:市场式政府(强调政府管理市场化)、参与式政府(主张对政策管理有更多的参与)、弹性化政府(认为政府需要更多的灵活性)、解制型政府(提出减少政

府内部规则)。这四种模式各有不同的理论基础,适用于不同的政府体制。对每一种政府治理模式,都从问题、结构、管理、政策制定和公共利益5个方面进行了深入分析。

新公共服务 罗伯特·B·登哈特(Robert B. Denhardt,1942—)、珍妮特·V·登哈特(Janet V. Denhardt)夫妇合著的一部具有里程碑意义的公共行政学专著。2007年出版。在对传统公共行政,特别是新公共管理进行反思和批判的基础上,通过比较分析,从7个方面系统阐述了新公共服务的基本理论内涵:(1)服务于公民,而不是服务于顾客;(2)追求公共利益;(3)重视公民权胜过重视企业家精神;(4)思考要具有战略性,行动要具有民主性;(5)承认责任并不简单;(6)服务,而不是掌舵;(7)重视人,而不只是重视生产率。

公共政策制定 格斯顿(Larry N. Gerston)有关公共政策的专著。2004年出版。简明扼要地阐述了与公共政策有关的问题、行为者、资源和机构,并追溯贯穿于政策制定过程中的动力。旁征博引美国当代及历史上的公共政策案例,并精心遴选资料以供研究者参考。将公共政策的分析诉诸政治的前因后果之中。

理解公共政策 戴伊(Thomas R. Dye)著。1995年出版。指出公共政策分析关注的不仅是政府推行什么政策,更重要的是为什么要推行这些政策,以及这些政策会引致什么后果。介绍了公共政策分析基本模式,并试图通过运用不同的分析模式描述和分析公共政策。不仅涉及公共政策的众多关键领域,而且鼓励读者运用概念模型,解释这些相关政策的前因后果。

逆境中的政策制定 德罗尔(Yehezkel Dror,1928—)著。1986年出版。提出政策科学的主要内容应包括基本政策、元政策、政策分析和实现战略等方面。其中基本政策是一种主导性政策,是政府给社会团体和个人的行为指明大方向的公共政策,其确定了具体政策所应参照的依据,所应遵循的指导性原则。元政策是规范和引导政策制定行为本身的准则,为政策制定程序、制定原则和制定方法指明了方向。该书探讨了政策科学在前二三十年来的发展,提出了政策科学需要在14个方面加以突破,包括提供关于政策制定和政策科学的哲学与智力理解、加强历史的和比较的认识、现实主义地处理政策制定实际、探求宏观理论、进行政策范式批判和探讨宏观政策创新、研究元政策制定与系统设计、考虑政策制定途径和方法的改进、发展多维的方法和技术、加强和提高教育与培训等。

后现代公共行政 由福克斯(Charles J. Fox,1939—2004)和米勒(Hugh T. Miller,1953—)合著。1994年出版。为美国后现代公共行政理论的重要著作。主要运用哲学,尤其是当代哲学来解决美国政府实际治理问题。在对美国现代和后现代公共行政的现状和理论进行批评性反思的基础上,通过吸收西方现代哲学尤其是现象学与现代物理学的基本概念,以话语理论为立足点,对后现代状况下公共行政的问题逐一进行了分析,并提出要以开发性的对话模式来激发公众的参与意识,以确保公共行政的有效实施。

公共行政中的合法性 麦克斯怀特(O. C. McSwite)著。1997年出版。以公共行政的合法性问题为切入点,对各个时期公共行政理论的缘起、发展和话语架构进行了独到的批判性分析,对公共行政合法性基础进行了深刻反思,对传统公共行政的话语结构,尤其是"理性人"的意识形态作了全面检讨,并从性别理论的角度说明了合法性和异在性之间的联系,最终对合法性问题提出了新的构架方法。

公共行政的精神 弗雷德里克森(H. George Frederickson)著。2002年发表。从公共行政的本源——"公共性"谈起,对涉

及公共行政领域的公正、公平、公民精神，自由裁量权等问题进行了深入细致的分析，指出当代公共行政在动荡的变革环境下，必须在政治、价值与伦理方面进行恰当的定位，从而构建公共行政官员所应遵循的价值规范与伦理准则，保证建立现代民主政府和政府治理的有效性。

期 刊

哈佛商业评论 哈佛商学院的标志性杂志。创刊于1922年。一个全球性的高级管理论坛。致力于创造和传播工商管理领域中最新的思想、理论、观点和方法，帮助管理者们不断更新理念，领导变革。原为一本学术刊物，以刊登哈佛商学院教授的学术文章为主。40年代末，成为一本商业刊物，办刊宗旨转变为“提高全球的管理标准”。刊物的供稿人也从单一的哈佛商学院教授变为所有商学院的学者、管理顾问和企业的高层管理者三类人群。

马萨诸塞斯隆管理评论 由美国马萨诸塞理工学院斯隆管理学院出版发行，季刊。论述影响企业管理的关键因素，着重于企业家的管理艺术和商业智能系统，内容涉及企业策略、领导管理能力、革新、计划与控制系统、管理信息系统、财政和劳资关系等，有助于公司的高层管理人员了解管理领域的重大的趋势，做出正确的决策。

加利福尼亚管理评论 美国伯克利加利福尼亚大学出版，季刊。致力于成为沟通管理研究者和管理实践者的媒介。发表基于科学研究的、管理者当前所关注问题的文章。对管理实践者和学术研究人员强调至关重要的三个领域：战略与组织，全球竞争和竞争力，以及商业和公共政策。重点研究在全球经济中战略创新，战略规划，技术管理，企业文化，人力资源管理，商业道德在当代的发展。

管理学学会展望 美国管理学学会(Academy of Management)出版的期刊，季刊。其宗旨是将管理和商业方面的重要研究发现通过通俗的语言介绍给非研究人员，并为这些研究成果提供新的管理和商业实践证据。所有论文都基于研究成果，但其关注的是管理和商业现象而不是理论本身。它们可以是定量的或定性的研究，但不能是单纯的评论。

管理科学 全球管理科学领域中最核心的期刊，于1954年由总部位于美国的管理科学协会(TIMS)创刊。1995年起由运筹学与管理科学研究协会(INFORMS)出版。为月刊。

美国管理学学会评论 以刊登回顾和评述性论文为主的期刊。美国管理学学会(Academy of Management)主办。每月一期。所发表的论文具有很强的综合性，并对管理实践具有显著的指导意义。

管理学杂志 美国南部管理学协会(Southern Management Association)的官方期刊。刊登管理领域的理论和实证的研究论文，鼓励新思想和新观点。主题领域包括战略管理、组织行为、人力资源管理、组织理论和企业家精神等。双月刊，每年的一月刊和七月刊是文献回顾和评述论文的专刊。

行政管理季刊 行政管理领域的学术研究刊物。由美国康奈尔大学主办。刊登在组织理论领域最重要的理论和实证研究成果，关注定性研究和定量研究，一般要求基于博士学位论文，或有一定建树的学者的进一步研究成果或新成果，或跨领域的研究成果，及对一些具有前瞻意义的专著所做的书评。主题领域包括组织行为和组织理论、社会学、心理学以及社会心理学、战略管理、经济学、公共管理和工业关系等。

经济计量学杂志 经济学领域国际顶级期刊之一。美国经济学会主办，威利-布莱克维尔出版社(Wiley-Blackwell)出版，双月刊。内容涵盖所有经济学领域，

包括理论与实证的、抽象和应用的。重在推动基于原创性和严谨思想的理论定量和实证定量方法在经济问题研究中的应用。

政治经济学杂志 经济学领域国际顶级期刊之一。创刊于1892年,芝加哥大学主办,美国芝加哥大学出版社出版;双月刊。内容涵盖所有主要的经济学领域,包括微观经济理论、宏观经济理论、资币理论、财政政策、劳动经济学、发展经济学、国际贸易和金融、产业组织和社会经济学等。

美国经济评论 经济学领域国际顶级期刊之一。创刊于1911年,美国经济学会主办,双月刊。内容涵盖所有经济学领域。每年五月刊选载美国经济学会当年年会中选出的优秀论文。

兰德经济学杂志 产业组织经济学领域国际顶级期刊之一。兰德公司主办,威利-布莱克维尔出版社(Wiley - Blackwell)出版,季刊。1970年由AT&T公司的贝尔实验室创刊,其时刊名为《贝尔经济学与管理科学杂志》,1975年重命名为《贝尔经济学杂志》,1984年转为兰德公司主办,改为现名。内容涵盖应用微观经济学领域,集中支持和鼓励产业组织领域相关主题的研究,包括理论的与实证的研究。

应用心理学杂志 美国心理学会主办。以刊登严谨、规范的实证研究为主的应用心理学学术论文的期刊,在应用心理学领域排名第一,每月一期,偏好的主题有认知、动机、情感和行为心理现象等。所发表的论文具有很强的理论与实证贡献,是组织管理研究领域的期刊中代表最高学术水平的期刊之一。

组织科学 战略、管理和组织理论等领域被广泛认可的、代表较高学术水平的期刊之一。由美国运筹学与管理科学研究协会主办,月刊。刊登有关组织研究的基础研究成果,包括组织过程、结构、技术、成员、能力、形式和绩效等议题,鼓励从多个学科视角,如组织理论、战略管理、社会学、心理学、经济学、政治科学、历史学、信息科学、沟通、认知科学等,以及多层面(如组织、团队和网络等)进行研究。

组织行为和人类决策过程 组织行为和社会心理学领域的顶尖期刊之一。由总部设在阿姆斯特丹的爱思唯尔(Elsevier)出版公司旗下的美国学术出版公司(Academic Press)出版。月刊,不定期出版特刊。刊登在组织行为、组织心理学和人类认知、判断、决策领域的基础研究成果,论文类型包括原创实证研究、理论开发、文献综述和研究方法创新等。关注对理解人们在组织中的态度、认知和行为等心理过程有贡献的研究成果,具体研究议题包括知觉、认知、判断、选择、绩效和态度、情绪、心理健康、动机等。

商业伦理学杂志 由荷兰克鲁维尔学术出版集团出版。刊载与商业相关的伦理学文章,包括从道德角度分析生产体系、消费、销售、广告、社会经济效益、劳资关系、公共关系以及组织行为等方面问题的论文,同时也发表书评。

美国统计学会会刊 全球统计学科的顶级期刊。美国统计学会主办创刊于1888年,季刊。发表专注于统计在经济、社会、物理、工程和医疗科学等学科上的应用、统计理论以及方法的最新研究成果的论文,同时也会介绍对统计学科的发展具有重要贡献的著作。

系统动力学评论 国际系统动力学协会会刊。由John Wiley & Sons出版社出版发行,1985年创刊,季刊。旨在向读者传播系统动力学在解决社会、技术、管理和环境问题上的新视角、新方法、新应用。内容主要包括:动态反馈系统数学建模和计算机模拟上的最新进展;用信息回馈和因果反馈环来进行政策分析的最新进展;共性结构(一大类具有广泛应用的描述某种特定行为模式的系统);系统动力学在建立社会和自然科学的理论上的贡献;强调因果反馈机制在事件行为中重要性基

础上的政策研究和讨论;基于模拟战略咨询的新进展和基于建模的政策选择的新应用;非线性动力学和混沌理论;关于动态反馈系统的系统思考方法的新进展;系统动力学教学上的贡献等。

战略管理杂志 战略管理协会会刊。创刊于1980年。每年13期。宗旨是改进和进一步发展战略管理的理论和实践。读者对象为学者和商业界经理。内容多为探讨与战略管理有关的各种主题,如战略资源配置;组织结构;领导;创业与组织目的;对竞争、技术、社会和政治环境进行评估和认识的方法和工具;规划过程;战略决策过程等。

会计评论 会计学领域最早的学术性杂志,是美国顶级会计学术期刊之一。由美国会计学会(American Accounting Association)主办。创刊于1926年,季刊。参见"美国会计学会"。

会计研究杂志 美国顶级会计学术期刊之一。1963年创刊,季刊,由美国芝加哥大学布思商学院(Booth School of Business)的会计研究中心主办,编辑为青一色的芝加哥大学教授,其中包括鲍尔(Ray J. Ball)。

会计与经济学杂志 美国顶级会计学术期刊之一。1979年创刊,双月刊,编辑部设在罗切斯特大学,编辑包括瓦茨(Ross L. Watts),科萨瑞(S. P. Kothari)和齐默尔曼(Jerry Zimmerman)等罗切斯特学派的重量级学者。鼓励应用经济理论以解释会计现象,研究方法与主题相当广泛,包含会计在公司之角色、会计数字在资本市场之资讯内涵及角色、会计准则之决定、政府对于公司揭露及会计专业之管制、会计师事务所之角色。参见"罗切斯特学派"。

会计、组织与社会 欧洲的顶级会计学术期刊。创刊于1976年,1976—2009年由著名会计学家霍普伍德教授担任主编。一年出版8期。出版的文章涵盖面相当广泛,举凡会计与人类行为之关系、会计与组织结构和流程之关系、会计与企业的社会与政治环境之关系等议题均为该刊的兴趣所在。

会计杂志 美国注册会计师协会的官方杂志。是世界上最具影响力的会计专业杂志之一。创刊于1905年11月,月刊。前身是伊利诺伊州的《审计师》(The Auditor)杂志。参见"美国注册会计师协会"。

金融学期刊 金融领域的顶级国际刊物之一。美国金融学会(AFA)出版。1946年8月首次发行,双月刊。内容涵盖金融经济的所有主要领域,鼓励和提倡原创性研究,是全球最为广泛引用的金融和经济学术刊物之一。参见"美国金融学会"。

金融经济期刊 金融领域的顶级国际刊物之一。为爱思唯尔出版集团出版。季刊。内容涵盖金融经济学和企业理论的研究论文,主要领域为资本市场、金融机构、公司财务、公司治理以及组织经济学。

金融研究评论 金融领域的国际刊物之一。由金融研究会(The Society for Financial Studies)主办,牛津大学出版社(Oxford University Press)出版,每年四期。刊载主要是金融经济学的理论和经验研究论文。

商业杂志 芝加哥大学商学院主办的重要商业杂志,金融领域的顶级国际刊物之一。由美国芝加哥大学出版社正式出版的双月刊。1928年创刊以来一直坚持的办刊宗旨是:发表对工商界极为重要问题的研究、分析和讨论成果,包括实用管理战略和实证分析与理论探索,并为多种不同观点、见解和方法提供论坛。文章内容涵盖金融和经济学的广泛领域,涉及公司金融与投资、货币与银行、营销、证券市场、管理组织与会计实务、统计与计量经济学和国际贸易与金融等。

金融定量分析杂志 财经领域的国际

学术类期刊。由华盛顿大学工商管理学院(University of Washington School of Business Administration)出版。季刊。涵盖的学科包括银行业、财务和保险,经济学,商业,会计和税以及贸易。

财务管理 财经领域的主要国际应用性学术类期刊之一。首刊于1972,由财务管理协会(Financial Management Association)出版。季刊。主要刊载经营工商企业所面临的财务管理问题方面的理论研究文章和实例,涉及市场、股票、财务平衡、定价、贸易、现金流动等。

证券组合管理 金融领域的主要应用性学术类国际刊物之一。由欧洲货币金融机构投资者股份公司(Euromoney Institutional Investor PLC)正式出版的季刊。涉及领域包括银行、财务和保险,商业,会计和税。致力于为投资和公司管理者提供证券组合管理方面的研究、理论和应用。

金融分析师杂志 金融领域的主要应用性学术国际刊物之一。由CFA协会出版。双月刊。涉及银行、财务和保险领域。读者为投资管理者和证券分析家。关注的论题有证券组合管理、净资产股价、市场异常表现和风险管理等。参见"注册金融分析师协会"。

营销杂志 全球营销学界影响力最大的学术刊物,也被认为是营销战略研究领域全球顶级的学术期刊。由美国营销学会出版,双月刊。是跨越营销学术和营销实践之间的鸿沟,成为集中研究市场营销和营销管理领域实际问题的主要的、具有广泛基础的营销学术期刊。期刊采用同行匿名评审制度,编辑委员会由营销领域有经验和声望的各方学者组成。读者群既包括大学和研究机构的营销学者,也包括来自全球各类产业和部门的营销管理者。

营销研究杂志 由美国营销学会出版,双月刊。集中研究营销研究领域包括从营销研究的哲学、观念、理论、方法、技术到应用的全部问题,面向那些需要在营销研究专业领域获取行业前沿信息、保持领先地位的学者和实践家。读者对象是那些注重营销研究技术的分析师、教育工作者和统计学家等。

消费者研究杂志 全球消费者行为领域的顶级学术期刊之一。创刊于1974年,由美国芝加哥大学出版社出版,双月刊。主要发表描述和解释消费者行为的学术论文,是一本跨学科的学术期刊,诸如心理学、营销学、社会学、经济学和人类学的实证性、理论性和方法论研究论文都可以在期刊发表。期刊总体上偏重学术研究甚于实践研究,偏重微观研究甚于宏观研究。

营销科学杂志 全球营销数量研究领域最重要的学术期刊。创刊于1982年,由美国运筹学与管理科学研究协会(INFORMS)出版,双月刊。发表理论性和实证性研究论文。读者主要是从事营销数量模型研究的大学教师、研究生和营销研究机构的研究人员等。

运营管理杂志 发表原创、高质量的运营管理实证研究成果的学术性期刊。创刊于1980年,由爱思唯尔(Elsevier)出版社发行,2011年起每年发行8期。

运筹学研究 全球运筹学领域中最核心的期刊。由美国运筹学学会(ORSA)于1952年创刊,1952年至1955年间刊名为"美国运筹学学会期刊"。1995年起由运筹学与管理科学研究协会(INFORMS)出版,为双月刊。

生产与运营管理 发表有关生产管理和运营管理研究成果的学术性期刊。创刊于1992年,由生产与运营管理学会(POMS)发行,为双月刊。其所发表文章涵盖产品和过程设计、运营以及供应链管理中的各个方面。

制造业和服务业运营管理 发表有关制造业和服务业运营管理研究成果的学

术性期刊。创刊于1999年，由运筹学与管理科学研究协会(INFOMRS)发行，为季刊。其所发表的文章涵盖了制造业和服务业运营管理中的各个方面，包括技术管理、生产和质量管理、产品开发以及供应链协调等方面的学术性和应用件研究成果。

人力资源管理 一份将学术研究与实践连接起来的期刊。美国人力资源协会(Society for Human Resource Management，简称SHRM)主办，由美国威利期刊公司(Wiley Periodicals，Inc.)出版，双月刊。刊登既对学术研究有启发、也对人力资源管理实践有指导意义的新概念、新工具和解决该领域实践问题的新信息。刊登的文章类型包括新理论、新技术、案例、模型和研究趋势等。

管理信息系统季刊 信息系统和信息技术领域的一本学术期刊。由信息系统协会(Association for Information Systems)创办于1977年，出版地在美国明尼苏达大学MIS研究中心。发表经过原始同行评论的研究论文。编辑目标是增进和交流以下方面的知识：基于IT的服务、IT资源管理、IT在管理、组织和社会意义方面使用、影响和经济学，以及影响IS领域的各项专业事宜。

信息系统研究 信息系统和信息技术领域的一本学术期刊。发表经过原始同行评论的研究论文。创刊于1990年，由美国运筹学与管理科学研究协会(INFORMS)所发行。

计算杂志 创刊于1989年。隶属于运筹学和管理科学研究院的计算机协会，季刊。关注于运筹学和计算机科学的交叉学科的研究。其主要内容包括四个方面：(1)将运筹学应用于计算机科学，如排队理论和仿真理论用于设计电信系统和计算机网络；(2)计算机科学应用于运筹学，如高级数据结构用于改进最优化和调度算法；(3)两门学科的结合，如新的启发式算法用于加快数据挖掘算法的相互应用；(4)综合运用运筹学和计算机科学、共同开发新领域。除了原创性的研究，还发表多种形式的专稿、评论等。

国际商务研究杂志 全球国际商务领域的顶级期刊。发表国际商务领域中具有很高研究成果的文章，创刊于1970年，由麦克米兰出版社(Palgrave Macmillan)代表国际商务学会(Academy of International Business)发行，目前每年通常出6期。

国际管理评论 全球国际管理领域的核心期刊。发表国际管理领域中具有较高研究成果的文章。创刊于1960年，每年通常出6期，由施普林格出版集团(Springer Fachmedien)旗下的轧布勒出版社(Gabler)发行。

创业理论与实践 美国小企业和创业协会(United States Association for Small Business and Entrepreneurship)主办，威利-布莱克维尔出版社(Wiley - Blackwell)出版，双月刊。内容涵盖企业创办的国内国际研究、小企业管理、家族企业管理、新创企业管理、研究方法、创业融资、公司内创业和非赢利创业等。几乎每期都刊有教学案例。是创业学领域国际顶级期刊之一。

商务创业杂志 英文原名Journal of Business Venturing。爱思唯尔出版社(Elsevier)出版，双月刊。内容涵盖基于经济学、心理学、社会学等原理的创业学研究，包括创业中的财务、会计、管理、营销、战略、运营、信息技术、公共政策、法律等各相关问题的研究，以及与创业相关的不确定性、动态、时间压力和情绪等问题的研究。是创业学领域国际顶级期刊之一。

创新管理国际杂志 专业人士创新管理国际协会会刊。创刊于1997年。每年4期，2010年起每年6期。宗旨是加强创新管理研究与实践的联系，推进创新管理领域的学术和管理实践。内容多为理论

与实践相结合,重点放在管理和企业层面的分析而不是政策或产业部门问题的讨论;采用多学科、跨学科和问题导向的态度研究创新管理面临的众多挑战,而不是把目光局限于单个技术、研发或新产品开发问题;强调技术创新、组织创新和市场创新的集成。

报告·协议·法律

中华人民共和国统计法 中国的统计工作基本法。1983年12月8日第六届全国人民代表大会常务委员会第三次会议通过,1984年1月1日起实施。2009年6月27日第十一届全国人民代表大会常务委员会第九次会议通过修订后的《中华人民共和国统计法》,2010年1月1日施行。共七章50条。旨在有效、科学地组织统计工作,保障统计资料的准确性和及时性,发挥统计在了解国情国力,指导国民经济和社会发展中的重要作用,促进社会主义现代化建设事业的顺利发展。包括:总则、统计调查管理、统计资料的管理和公布、统计结构和统计人员、监督检查、法律责任和附则。

中国统计年鉴 信息高度密集的权威性资料工具书。系统收录了全国和各省、自治区、直辖市经济、社会各方面的统计数据,以及历史重要年份中国主要统计数据,是一部全面反映中华人民共和国经济和社会发展情况的资料性年刊。正文主要篇章为:行政区划和自然资源、综合、国民经济核算、人口、就业人员和职工工资、固定资产投资、能源、财政、价格指数、人民生活、城市概况、环境保护、农业、工业、建筑业、运输和邮电、国内贸易、对外经济贸易、旅游、金融业、教育和科技、文化、体育和卫生、其他社会活动、香港特别行政区主要社会经济指标、澳门特别行政区主要社会经济指标。一般附录为:台湾省主要社会经济指标和我国经济、社会统计指标同世界主要国家和地区比较。为方便读者使用,各篇章前设有《简要说明》,对本篇章的主要内容、资料来源、统计范围、统计方法以及历史变动情况予以简要概述,篇末附有主要统计指标解释。为中英文对照,书后附有光盘,方便读者对数据的加工和浏览。

格拉斯-斯蒂格尔法案 亦称《1933年银行法》。20世纪30年代大危机后美国立法,将投资银行业务和商业银行业务严格分开,保证商业银行避免证券业的风险的法案。禁止银行包销和经营公司证券,银行只能购买由美联储批准的债券。该法案令美国金融业形成了银行、证券分业经营的模式。允许商业银行以信托的名义代客买卖公司股票。商业银行普遍设立信托部,通过信托部和银行控股的方式,参与大公司的人事和资本,大量进入非银行金融业务。1999年11月通过的金融服务现代化法案取代了该法案。扩大了银行和银行控股公司的业务范围。

上架注册规则 指1982年美国证券交易委员会批准的《415规则》。该规则允许特定发行人提交一个单独的注册文件,说明其将在未来两年内一次或分多次出售一定数量的特定等级的证券。适用415规则的证券必须是投资级别的,或者该公司的证券曾递交过注册声明,并且其证券满足最低筹资开办要求。这些证券犹如已放在"货架"上随时可以拿下来向公众出售,而不需要再次得到证券交易委员会的批准,故称。单次注册文件的提交允许发行人迅速地将证券在市场上销售,因为这些证券的销售已经事先得到批准了。在《415规则》实施之前,发行人在把证券销售给公众之前需要经过一个长期的等待,在快速变化的市场中,发行人不能迅速进入市场发行证券,享受在有利的时机进行融资所带来的好处。

格雷姆-里奇-比利雷法案 亦称《金融服务现代化法案》。1999 年 11 月通过。核心内容是废止格拉斯-斯蒂格尔法案以及其他一些相关的法律中有关限制商业银行、证券公司和保险公司三者跨界经营的条款。扩大了银行和银行控股公司的业务范围。该法案通过后,在美国金融业掀起新的兼并浪潮。随着新银行法的实施而出现的大型金融超级市场,可以为公司客户提供从传统的贷款到股票公开上市等全面的金融服务,普通消费者在一个金融公司内就可以办理所有的金融交易。

金融服务现代化法案 即"格雷姆-里奇-比利雷法案"。

萨-奥法案 全称"上市公司会计改革与投资者保护法案"。2002 年 7 月 30 日由美国总统布什(George Walker Bush, 1946—)签署生效。其立法起因是 2001 年底曝光的"安然"事件及其后的一系列公司丑闻。因为参议员萨班斯(Paul Spyros Sarbanes, 1933—)和众议员奥克斯莱(Michael Garver Oxley, 1944—)是法案的发起人,所以又称《萨-奥法案》。共 11 章,主要涉及对会计职业及公司行为的监管、公司高管人员对财务报告的法律责任及白领犯罪等。该法案成为美国对《证券法》(1933 年)和《证券交易法》(1934 年)自颁布以来幅度最大的一次修订。

上市公司会计改革与投资者保护法案 即"萨-奥法案"。

欧盟第 4 号指令 欧盟关于会计协调的主要文件之一。发布于 1978 年 7 月。旨在规范各成员国有限责任公司(包括证券公开发行和非公开发行的公司)的年度财务报表和年度报告。较全面地描绘了欧盟所设想的会计模式。

中华人民共和国会计法 中国的会计工作基本法。1985 年 1 月 21 日由第六届全国人民代表大会常务委员会第九次会议通过,同年 5 月 1 日起实施,并于 1993 年 12 月、1999 年 10 月两次修订。

中华人民共和国注册会计师法 中国的注册会计师专门法。1993 年 10 月 31 日由第八届全国人民代表大会常务委员会第四次会议通过。1994 年 1 月 1 日起实施。该法共 7 章 46 条。

1990 年国际贸易术语解释通则(INCOTERMS 1990) 国际贸易领域的一种贸易术语解释规则。由国际商会综合各国的贸易习惯,在广泛征求意见的基础上,经 1990 年 4 月国际商会第五次修订,并于同年 7 月 1 日生效。其目的是为在对外贸易中最经常使用的贸易术语的解释提供一套国际规则,以便把不同国家对这类术语作不同解释的不确定性避免或减至最低程度。该通则共有 13 种贸易术语,按卖方责任由小到大及各种术语特点,分成 E、F、C、D 四组。

2000 年国际贸易术语解释通则(INCOTERMS 2000) 国际贸易领域的一种贸易术语解释规则。由国际商会通过其各国家委员会吸取了各行业国际贸易从业者的意见和建议,在《1990 年国际贸易术语解释通则》和广泛调查的基础上,经 1999 年 7 月国际商会第六次修订,自 2000 年 1 月 1 日起正式生效。与 1990 年的通则相比变动不大,主要是力求语言清楚准确地反映出国际贸易实务,并在以下两个方面作出了实质性改变:在 FAS 和 DEQ 术语下,办理清关手续和交纳关税的义务;在 FCA 术语下装货和卸货的义务。

关税与贸易总协定(General Agreement on Tarrifs and Trade,缩写 GATT) 简称"关贸总协定"。❶关于关税和贸易规则的多边国际协议。其宗旨是推进缔约国在处理其贸易和经济事业的关系方面,以提高生活水平,保证充分就业、实际收入和有效需求的巨大持续增长,扩大世界资源的充分利用及发展商品的生产与交换为目的。努力达成互惠互利协议,大幅度削减关税和其他贸易障碍,取消国际贸易中的歧视待遇。由 23 个国家于 1947 年在

日内瓦签订，并从1948年1月1日正式生效。由序言和四个部分组成，共计38条条款。❷指在该协议基础上形成的国际组织。详“世界贸易组织”。

GATT 即“关税与贸易总协定”。

服务贸易总协定（General Agreement on Tradein Services，缩写GATS） 关贸总协定乌拉圭回合谈判达成的第一套有关国际服务贸易的具有法律效力的多边协定。于1995年1月正式生效。其宗旨是在透明度和逐步自由化的条件下扩大服务贸易，并促进各成员的经济增长和发展中国家服务业的发展。包括序言和6个部分共29个条款、8个附录、8项部长会议决定。首次为国际服务贸易提供了一套初步的总体规则框架，是国际服务贸易迈向自由化的重要里程碑，同时，将原则性与灵活性有机结合起来，并给予发展中国家适当照顾，有利于各国在服务贸易方面的合作和交流。

GATS 见“服务贸易总协定”。

与贸易有关的知识产权协议（Agreement on Trade - Related Aspects of Intellectual Property Rights，缩写TRIPS） 世界贸易组织成员共同遵守的保护知识产权的国际规则。宗旨为：加强对知识产权的有效、充分保护，并确保实施知识产权的措施和程序不会成为贸易障碍；建立多边框架和规则，处理国际假冒产品贸易问题；知识产权是私有权利，未经权利人许可的使用，一般构成侵权；承认各国保护知识产权的公共政策的目标，包括发展目标和技术目标；对最不发达国家成员的国内实施法律和规章给予最大的灵活性；通过多边程序解决与贸易有关的知识产权争端。协议共有7个部分，由73项条款构成。TRIPS涉及的知识产权领域包括：专利权、商标权（包括服务标记）、地理标志（即原产地名称）、工业品外观设计、版权及其相关权利、未公开的信息（包括商业秘密以及保密的实验数据）、植物新品种和其他。世界贸易组织设置的TRIPS理事会是管理TRIPS并监督协议实施的常设机构，负责审查协议的实施并监督世界贸易组织各成员国履行协议规定的义务。

TRIPS 见“与贸易有关的知识产权协议”。

与贸易有关的投资措施协议（Agreement on Trade - Related Investment Measures，缩写TRIMS） 是1991年1月20日乌拉圭回合谈判达成的一套有关国际贸易投资措施的多边协议。首次将与贸易有关的投资措施纳入了世界贸易组织统辖下的多边贸易体制框架之中，以促进世界贸易的发展和自由化的逐步进行，并加速跨国境投资的流动，从而增进所有贸易伙伴、特别是发展中国家的经济增长，同时确保自由竞争的进行。由9个条款和1个附件组成。根据协议，世界贸易组织成立了与贸易有关的投资措施委员会，监督成员国对这些承诺的执行情况。

TRIMS 即“与贸易有关的投资措施协议。

北美自由贸易协定（North America Free Trade Agreement，缩写NAFTA） 美国、加拿大和墨西哥之间的自由贸易协定。发端于1989年美国和加拿大签署的《美加自由贸易协定》，1991年墨西哥作为新成员加入到谈判中，讨论建立北美自由贸易协定。1992年8月12日，三国签署了三边自由贸易协定——《北美自由贸易协定》，1994年1月1日正式生效。决定自生效之日起15年内逐步消除贸易壁垒、实施商品和劳务的自由流通，以形成一个拥有3.6亿消费者，每年国民生产总值超过6万亿美元的世界最大自由贸易集团。协定简化了三国间在进出口贸易和投资上的有关手续，推动了地区贸易和经济发展。

NAFTA 即“北美自由贸易协定”。

多边投资协定（Multilateral Agreement on Investment，缩写MAI） 由经济合作与发

展组织着手起草并组织谈判的一份协议。其主要目标是扫除国际投资的障碍和扭曲,促进经济资源的最优配置,从而促进经济增长、就业和提高生活水平,初步框架包括投资保护、投资自由化和争端解决三个部分。1995 年起,经济合作与发展组织各成员国就《多边投资协定》进行谈判,尽管由于种种复杂因素而于 1998 年搁浅,却是国际社会建立统一国际投资法律框架的一次重要努力,体现了国际投资制度的发展趋向。

MAI 即"多边投资协定"。

马斯特里赫特条约(Treaty of Maastricht) 简称"马约",亦称"欧洲联盟条约"。第 46 届欧共体首脑会议于 1991 年 12 月 9—10 日在荷兰的马斯特里赫特举行,并通过并草签了《欧洲经济与货币联盟条约》和《政治联盟条约》,即《马斯特里赫特条约》。这一条约是对《罗马条约》的修订,为欧共体建立政治联盟和经济与货币联盟确立了目标与步骤。条约涉及的内容有欧洲公民定义、统一货币、共同外交和安全政策、在法律事务和国内事务中的合作、赋予欧洲议会更多权力及在其他许多方面采取新的和更强有力的行动的可能性(如文化、教育、培训、环保和保护消费者利益等)。1993 年 11 月 1 日,《马约》正式生效,标志欧盟正式诞生。

欧洲联盟条约 即"马斯特尔赫特条约"。

联合国国际货物销售合同公约(United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods) 联合国国际贸易法委员会于 1980 年 4 月 11 日在维也纳召开的外交会议上通过的公约。于 1988 年 1 月 1 日生效。《公约》共分为 4 个部分,计 101 条。包括适用范围和总则、合同的订立、货物销售、最后条款。中国于 1981 年 9 月 30 日在《公约》上签字,1986 年 12 月 21 日核准。中国核准《公约》时提出不受《公约》第一条第一款第二项、第十一条以及《公约》中与第十一条内容有关的规定的约束。

国际纺织品贸易协议(Arrangement Regarding International Trade in Textiles) 亦称"多种纤维协议"。在关税与贸易总协定的主持下,由主要的纺织品进出口国家和地区通过谈判达成的一项有关纺织品和服装贸易的国际多边协议。于 1973 年 12 月 20 日在日内瓦签署,1974 年 1 月 1 日起生效。中国于 1984 年 1 月 18 日正式加入。基本目标是扩大纺织品贸易,减少贸易障碍,逐步实现世界纺织品贸易自由化,并防止对进口国市场的破坏。该协议达成至今已经过多次续订,每次均对其内容进行修改和补充。

巴塞尔协议 巴塞尔委员会制定在全球范围内主要的银行资本和风险监管标准。巴塞尔委员会由来自 13 个国家的银行监管当局组成,是国际清算银行的四个常务委员会之一。由巴塞尔委员会公布的准则规定的资本要求被称为以风险为基础的资本要求。1988 年 7 月,颁布第一个准则文件,称"1988 资本一致方针"又称"巴塞尔协议Ⅰ"。主要目的是建立防止信用风险的最低资本要求。1996 年,巴塞尔协议Ⅰ做了修正,扩大了范围,包括了基于市场风险的以风险为基础的资本要求。1938 年,巴塞尔委员会讨论了操作风险作为潜在金融风险的重要性,并在 2001 年公布了许多准则和报告来解决操作风险。2004 年 6 月,颁布新的资本要求准则,称"巴塞尔协议Ⅱ"。目的是通过引入与银行所面临风险更加一致的以风险为基础的资本要求,来对巴塞尔协议Ⅰ进行改进。而且,巴塞尔协议Ⅱ鼓励银行不仅要识别当前的风险,而且要识别将来的风险,并且改进现有的风险管理体系来管理这些风险,即巴塞尔协议Ⅱ力求建立一个更为前瞻性的资本监管方法。巴塞尔协议Ⅱ的三个支柱包括:最低风险资本要求、资本充足率监管和内部评估过程通过

对不同金融和风险指标的公开披露的市场监管。

保护工业产权的巴黎公约(Paris Convention for the Protection of Industrial Property) 简称"巴黎公约",保护工业产权方面影响最大的国际公约。1883年3月20日在巴黎签订,1884年7月6日生效。中国于1985年3月19日正式成为该公约的成员国。其保护对象是专利、实用新型、外观设计、商标、服务标记、厂商名称、货源标记、原产地名称并制止不正当竞争。共有30条,其中与商标国际保护有关的规定包括国民待遇原则、优先权原则、商标独立原则、其他共同原则。

国际保理公约(Convention on International Factoring) 国际保理业务中有广泛代表性和权威性的法律文件。由国际统一私法协会(UNIDROIT)在20世纪70年代起草,于1988年5月通过。共有4章25条,包括适用范围和一般条款、当事人的权利和义务、其后的转让、最后条款。为在国际贸易中使用国际保理业务提供了统一的法律依据和业务标准,明确了各方当事人的权利和义务。

国际海事组织公约(Convention on the International Maritime Organization) 原称"政府间海事协商组织公约"。1948年3月6日在日内瓦召开的联合国海事会议上通过,于1958年3月17日生效。根据该公约,1959年1月成立政府间海事协商组织,其宗旨和任务是促进各国间的航运技术合作;鼓励各国在促进海上安全、提高船舶航行效率、防止和控制船舶对海洋污染等方面采用统一标准;处理与上述事项有关的法律问题。1982年5月该组织更名为国际海事组织,公约亦更名为《国际海事组织公约》。

麦考莱报告 英国文官制度史上一份具有重要意义的改革报告。1853年。英国东印度公司的特许状到期,在向议会请求延用的过程中,暴露了腐败的用人制度。议会委派麦考莱(Maculay)等三人组成调查委员会调查此事。委员会后提交报告,要求东印度公司废除任人唯亲的恩宠制,以公开考试竞争的方式录用人才,并主张文官考试实行"通才教育",侧重于基础知识和适应能力,而非特殊技能。

诺斯科特-杜威廉报告 形成于1854年。1848年,英国政府成立了以诺斯科特(Stafford Henry Northcote,1818—1887)与杜威廉(Charles Edward Trevelyan,1807—1886)为首的委员会,调查文官的录用和使用情况。1854年,委员会提交报告,提出通过考试录用文官、根据功绩决定升迁、各部门文官实行统一管理等原则,从而标志着英国现代文官制度的建立。

富尔顿报告 英国现代文官制度史上,继《诺斯科特—杜威廉报告》之后的又一份重要报告。1966年,英国政府任命以富尔顿(John Scott Fulton,1902—1986)为首的委员会,对文官的录用、培训和管理等问题展开调查。1968年,委员会提交报告,建议设立统一的文官官等、创设管理文官的文官事务部、成立实行专业化培训的文官学院等。这些建议不同程度地为英国政府所采纳。

彭德尔顿法 亦称"1883年文官制度法"。由时任美国参议员的彭德尔顿(George Hunt Pendleton,1825—1889)提出。确立了文官录用和组织的三项原则,即竞争考试原则、文官地位相对稳定原则、文官政治中立不为党派利益服务原则。规定设立一个文官事务委员会,作为全面执行文官制度法的中央机构。这一法案标志着以功绩制为基础的美国现代文官制度的建立。

1883年文官制度法 即"彭德尔顿法"。

1978年文官制度改革法 1978年10月由美国总统卡特(James Earl Carter,1924—)签署的文官制度改革法。是1883年以后美国文官制度最大的一次改

革。主要改革项目有以下五点:(1)解散文官事务委员会,代之以两个新的机构——人事管理局和功绩制保护委员会;(2)在功绩制保护委员会内设置特别律师办公室,调查违反功绩制的行为;(3)设立高级行政职位,保证政务官的意图得以有效执行;(4)设立中级文官功绩加薪制度,根据工作实绩计算薪俸;(5)承认文官组织工会的权利,设立联邦劳动关系机构处理政府与文官的劳动争端。

公平劳动标准法案 美国国会于1936年通过。该法案对最低再资、最高工时、加班工资以及童工保护问题做出了规定。该法案曾被多次修订并适用于大多数员工。其中1963年《公平报酬法》是其一个修正案,此法案要求不论性别如何,组织必须对从事相同工作的员工支付相同的报酬。

1974年雇员退休收入保障法 1974年美国颁布的监管养老金计划的综合法规。主要内容(1)规定了养老金计划发起人最低缴费标准。规定必须建立偿还基金,即雇主定期存在雇员账户的资金和投资收益要足以支付雇员的退休福利。(2)为养老基金受托人、管理者和顾问建立了受托标准。受托人必须谨慎且理性地获取和使用与投资决策相关的信息。(3)建立最低授予标准。如,规定:工龄在5年或以上时,养老金计划参与人员有权获得25%的应计养老金收益;工龄在10年或以上时,享有权的比例达到100%。(4)成立养老金担保,该担保项目的经费来自养老金计划每年必须支付的费用。为确保养老金计划与该法一致,养老金计划必须向美国劳工部和税务局递交定期公告和披露声明。

2006年养老金保护法案 2006年美国颁布的养老保护法案,旨在缓解企业和员工对传统养老金体系的担忧,避免退休给付保险公司破产。该法案对美国养老金体系两大模式即固定收益计划和固定缴款计划有着不同的影响。针对固定收益计划,法案对企业的缴款义务做了明确规定,并提升了相关标准,以期稳定现有的固定收益计划。要求采用"修正的收益率曲线"作为折现率,对不同年龄段的参与人使用不同剩余期限的企业债收益率作为折现率。这些有利于避免出现原有的计划负债被低估的现象;要求在计算负债时使用税务局的死亡率表。法案要求计划的资产不低于负债的100%,对于现存的差距则要求企业在7年内分摊缴纳补足。法案还制定了其他更严格的管理措施:如果养老基金只储备了不到八成,将禁止企业和工会增加退休福利;如果低于六成将自动冻结并禁止分配;增加可税前抵扣的企业拨付的最大限额,使企业可以在盈利情况较好的年份增加拨付金额;建立新的信息披露制度,包括每年向参与者披露养老基金的拨付状况。针对固定缴款计划,法案鼓励企业采取员工自动参加的401(k)计划,届时员工只要符合条件就将自动从工资中扣除一定比例加入养老金计划,除非该员工另行提出不参加或改变缴款比例。规定所有员工可要求将其个人缴款部分进行分散投资,而在三年之后,也有权要求将企业配套缴款部分分散投资。法案放宽了作为发起人的投资顾问向养老金计划推荐自己旗下的基金的限制,前提是投资顾问收取的费用不能根据参与者的选择而改变,而且投资顾问推荐的投资组合,必须是根据具体投资品种的历史表现和参与者的退休年限等参数用模型构建出来的。

公务员法 全称"中华人民共和国公务员法"。2005年4月27日第十届全国人民代表大会常务委员会第十五次会议审议通过,自2006年1月1日起施行。全国人大常委会1957年10月23日批准、国务院1957年10月26日公布的《国务院关于国家行政机关工作人员的奖惩暂行规定》、1993年8月14日国务院公布的《国

家公务员暂行条例》同时废止。

国家公务员暂行条例 是在《公务员法》立法条件尚不成熟的情况下，由国务院颁布的中国公务员制度的纲领性法律文件。1993年8月14日由国务院总理签署颁布，同年10月1日正式施行，2006年1月1日废止。《国家公务员暂行条例》是中共十一届三中全会以来国家人事制度改革的产物，其制定和实施标志着中国传统干部人事制度向现代公务员制度的转型。

在职文官培训法 规范美国公职人员培训制度的基本法律文件。1958年7月由美国国会颁布实施。规定在职公务员必须接受培训，并由文官委员会规划协调各部门公职人员的培训事宜。培训方式包括各机关自己举办的培训、文官委员会主力的部级培训、文官委员会或政府各部门委托大学举办的培训，及不脱产进行的业务培训。《培训法》的颁布，标志着美国公务员的培训工作被纳入法制化轨道。

词目笔画索引

说　明

一、本索引收录本书中的全部词目，词目右边的数字表示该词目所在正文的页码。

二、本索引按词目第一个字的笔画排列，首字画数相同的，按第一、二笔的笔形及字形结构（左右、上下、包围、整体）排列；同首字的，按词目字数多少排列；同字数的，按第二字的笔画笔顺分先后，第二字相同的，依第三字，余类推。

三、一、丨、丿、丶、乚以外的笔形作如下处理：提（㇀）归入横（一），捺（㇏）归入点（丶），笔形带钩或曲折的（如乛乚乙乛乚）等都归入折（乛）。

一　画

［一］

一阶系统 …… 164
一级市场 …… 322
一致估计 …… 106
一致指标 …… 161
一般环境 …… 201
一般监督 …… 552
一维搜索 …… 80
一次性到期 …… 288
一次性调查 …… 123
一级交易商 …… 328
一体化物流 …… 413
一般竞争者 …… 360
一阶反馈回路 …… 165
一阶物质延迟 …… 170
一阶指数平滑 …… 171
一阶信息延迟 …… 171
一级差别定价 …… 28
一般竞争战略 …… 218
一次性还本贷款 …… 289
一次性还款风险 …… 292
一致最优势检验 …… 110
一致最大功效检验 …… 110
一般行政监督系统 …… 551

二　画

［一］

二次规划 …… 80
二阶系统 …… 165
二级市场 …… 323
二项分布 …… 95
二维条形码 …… 400
二阶线性系统 …… 165
二级差别定价 …… 29
二阶段股权收购 …… 267
厂商供给曲线 …… 23

［丿］

人格 …… 39
人工量 …… 517
人力资本 …… 150
人力资产 …… 531
人工现实 …… 455
人工变量 …… 71
人工智能 …… 439
人口环境 …… 356
人口资源 …… 150
人口普查 …… 124
人口模型 …… 181
人文变量 …… 364
人本原理 …… 5
人本管理 …… 2
人员推销 …… 378
人际沟通 …… 14
人际知觉 …… 37
人事行政 …… 543
人事管理 …… 417
人性假设 …… 32
人格差异 …… 13
人格测量 …… 39
人均 GDP …… 146
人力资源开发 …… 425

人力资源外包 …… 420
人力资源会计 …… 240
人力资源规划 …… 417
人力资源管理 … 417,660
人均使用面积 …… 134
人均居住面积 …… 133
人员交流培训 …… 575
人员损耗分析 …… 421
人际关系技能 …… 3
人际关系学派 …… 606
人类发展指数 …… 142
人类动机理论 …… 647
人口自然增长率 …… 150
人均受教育年限 …… 135
人力资源信息系统 … 421
人均公共绿地面积 … 134
人均国内生产总值 … 146
人员需求比率分析 … 421
人员需求趋势分析 … 421
人际关系的冲突观点 …… 12
人格—职业生涯匹配理论 …… 427
人力资源供给的马尔可夫分析法 …… 421
人口资源和人力资本实物量核算表 … 150
入户访问 …… 362
入职培训 …… 426
几何规划 …… 80
几何平均数 …… 130
几乎必然收敛 …… 101

[→]

刀切法 …… 111
力场分析 …… 213

三 画

[一]

三四规律 …… 223
三角套汇 …… 271
三角套利 …… 296
“三来一补” …… 466
三次产业分类 …… 143
三级差别定价 …… 29
三阶段变革模型 …… 221
干部人事制度 …… 568
亏损 …… 234
工作 …… 418
工序 …… 388
工期 …… 511
工作包 …… 508
工作项 …… 517
工业工程 …… 384
工业包装 …… 407
工伤保险 …… 581
工作日志 …… 419
工作分析 …… 417
工作布告 …… 422
工作动机 …… 41
工作态度 …… 36
工作轮换 …… 420
工作说明 …… 527
工作倦怠 …… 37
工作培训 …… 575
工作绩效 …… 35
工作焦崩 …… 37
工作磨练 …… 428
工序平衡 …… 391
工序能力 …… 386
工具利益 …… 539
工资幅度 …… 431
工资等级 …… 431
工期压缩 …… 511
工业动力学 …… 652
工业总产值 …… 152
工业增加值 …… 152
工作与人性 …… 647
工作丰富化 …… 420
工作专门化 …… 9
工作再设计 …… 419
工作扩大化 …… 420
工作站周期 …… 391
工作满意度 …… 36
工艺原则布置 …… 390
工业增加值率 …… 152
工作分析技术 …… 418
工作分解结构 …… 508
工作-生活质量 …… 54
工作动机测验 …… 423
工作取样测试 …… 425
工作特征模型 …… 419
工序能力指数 …… 386
工作流管理系统 …… 438
工作中的激励因素 … 647
工作场所攻击行为 …… 35
工业品出厂价格指数 …… 138
工业管理和一般管理 …… 646
工作岗位职责说明书 …… 418
工业文明中的社会问题 …… 647
工业经济效益综合指数 …… 153
士气 …… 45
土地 …… 595
土地税 …… 601
土地灭失 …… 604
土地市场 …… 600
土地出让 …… 600
土地出租 …… 601
土地划拨 …… 602
土地价格 …… 596
土地交易 …… 600
土地污染 …… 604
土地买卖 …… 600
土地批租 …… 603
土地利用 …… 597
土地评价 …… 598
土地抵押 …… 601

土地制度 …… 595
土地供给 …… 600
土地使用 …… 597
土地征用 …… 602
土地质量 …… 603
土地经营 …… 597
土地政策 …… 596
土地信息 …… 605
土地类型 …… 595
土地测量 …… 604
土地退化 …… 604
土地统计 …… 604
土地监测 …… 604
土地租佃 …… 601
土地租赁 …… 601
土地资产 …… 595
土地资源 …… 595
土地调查 …… 596
土地调整 …… 605
土地税制 …… 601
土地登记 …… 597
土地需求 …… 600
土地管理 …… 595
土地潜力 …… 599
土地整理 …… 599
土地生产力 …… 598
土地使用税 …… 601
土地承载力 …… 599
土地适宜性 …… 598
土地增值税 …… 602
土地用途管制 …… 599
土地纠纷调解 …… 605
土地机会成本 …… 600
土地权属管理 …… 595
土地利用规划 …… 599
土地规模经济 …… 598
土地使用转让 …… 600
土地使用制度 …… 596
土地使用监督 …… 605
土地金融制度 …… 601
土地经营垄断 …… 597
土地信息系统 …… 605
土地信息管理 …… 605
土地粗放经营 …… 597
土地综合治理 …… 603
土地税收制度 …… 601
土地集约经营 …… 598
土地管理制度 …… 595
土地整理规划 …… 599
土地人口承载力 …… 599
土地生产力评价 …… 599
土地使用权出让 …… 600
土地使用权划拨 …… 602
土地使用权转让 …… 600
土地所有权制度 …… 596
土地交易价格指数 … 139
土地利用规划报告 … 599
下行沟通 …… 14
大卖场 …… 373
大物流 …… 398
大客户 …… 383
大众品牌 …… 367
大众营销 …… 355
大折刀法 …… 112
大陆法系 …… 460
大宗交易 …… 329
大型项目 …… 504
大都市区 …… 554
大野耐一 …… 641
大量生产 …… 387
大数法则 …… 101
大数定律 …… 101
大额贷款 …… 293
大西洋期权 …… 316
大批量营销 …… 355
大陆桥运输 …… 408
大规模定制 …… 387
大规模营销 …… 355
大量观察法 …… 124
大 *M* 法 …… 72
大五人格模型 …… 40
大中取大准则 …… 89
大规模定制化营销 … 355
与贸易有关的投资
措施协议 …… 663
与贸易有关的知识
产权协议 …… 663
万维网 …… 451
万能人寿保险 …… 341

[丨]

上策 …… 28
上行沟通 …… 14
上策均衡 …… 28
上架注册规则 …… 661
上海证券交易所 …… 624
上海证券交易所股
价指数 …… 139
上市公司会计改革
与投资者保护法
案 …… 662
口头传播 …… 376
口头沟通 …… 15
口头证据 …… 243
口碑营销 …… 376

[丿]

个性 …… 359
个人决策 …… 8
个人需求 …… 19
个体学习 …… 535
个体指数 …… 135
个人创造力 …… 530
个体业主制 …… 246
个性化营销 …… 354
个人-组织匹配 …… 37
个人退休账户 …… 339
个人绩效分析 …… 426
个人数字助理 …… 435
个人主义-集体主义 … 56
个人储蓄积累型社
会保障 …… 582
个人与组织:互相协

调的几个问题 …… 648
久期 …… 348

[丶]

广告 …… 376
广域网 …… 451
广告支出模型 …… 376
广告效果评估 …… 377

[一]

已完成工作实际成本 …… 518
已完成工作预算成本 …… 518
卫生系统 …… 590
卫生规划 …… 591
卫生事业 …… 590
卫生服务 …… 593
卫生组织 …… 592
卫生政策 …… 592
卫生信息 …… 591
卫生费用 …… 591
卫生监督 …… 593
卫生资源 …… 591
卫星账户 …… 149
卫生经济学 …… 594
卫生人力资源 …… 591
卫生业务组织 …… 592
卫生行政组织 …… 592
卫生财力资源 …… 591
卫生事业组织 …… 592
卫生事业管理 …… 590
卫生物力资源 …… 591
卫生服务市场 …… 593
卫生服务利用 …… 593
卫生服务供给 …… 593
卫生服务需求 …… 593
卫生经济政策 …… 594
卫生经济管理 …… 594
卫生保健制度 …… 590
小流域治理 …… 603
小中取大准则 …… 89
小企业投资公司 …… 269
小规模技术理论 …… 474
小组意识决策理论 … 562
小康社会指标体系 … 134
小额商业协会贷款支持证券 …… 281
小企业管理协会(SBA)贷款 …… 484
子样 …… 102
子公司 …… 476
子网络 …… 516
子系统 …… 165
子项目 …… 506
马氏链 …… 112
马尔可夫 …… 635
马尔可夫链 …… 112
马氏决策规划 …… 83
马尔可夫过程 …… 100
马基雅维里主义 …… 51
马斯特里赫特条约 … 664
马萨诸塞斯隆管理评论 …… 656
马歇尔-艾奇沃斯指数 …… 137

四 画

[一]

丰田生产方式 … 394,651
开发方法 …… 442
开发技术 …… 440
开发管理 …… 444
开环系统 …… 172
开放经济 …… 297
开放指令 …… 328
开始-开始 …… 512
开始日期 …… 516
开始-完成 …… 512
开放式基金 …… 300
开放性原理 …… 4
开放源码软件 …… 436
天使投资 …… 269
元素 …… 511
元件创新 …… 493
元件能力 …… 207
元分析研究 …… 35
无形贸易 …… 466
无形损耗 …… 413
无形资产 …… 238
无线通信 …… 451
无偏估计 …… 105
无偏检验 …… 110
无反馈系统 …… 172
无分布检验 …… 108
无边界组织 …… 53
无担保贷款 …… 264
无抵押债券 …… 255
无限负荷法 …… 392
无品牌策略 …… 367
无差异策略 …… 364
无时限的原理 …… 223
无表决权股票 …… 195
无领导小组讨论 …… 425
无约束最优化问题 …… 68
无意的非道德管理 …… 58
韦伯 …… 636
云计算 …… 452
专利 …… 497
专柜 …… 374
专业店 …… 373
专用网 …… 452
专利权 …… 497
专卖店 …… 374
专注法 …… 252
专门知识 …… 529
专门贸易 …… 467
专门监督 …… 552
专门调查 …… 123
专家权力 …… 51
专家系统 …… 439
专业化策略 …… 364

专业型业务 …… 209
专制型领导 …… 48
专家意见法 …… 363
专属金融公司 …… 341
专门行政监督系统 … 551
专业人士创新管理
国际协会 …… 615
五种力量模型 …… 201
支出 …… 233
支配权 …… 188
支付机制 …… 337
支付函数 …… 92
支付方互换权 …… 319
支配型价格领导 …… 27
不景气 …… 161
不变价格 …… 129
不相关性 …… 99
不可能事件 …… 94
不可控成本 …… 242
不可模仿性 …… 206
不在业人口 …… 151
不收费基金 …… 300
不完全合同 …… 191
不规则变动 …… 132
不道德管理 …… 58
不可分散风险 …… 350
不可预见费用 …… 523
不确定性回避 …… 56
不分期还款资产 …… 292
不可转换优先股 …… 257
不可赎回优先股 …… 257
不动产抵押银行 …… 277
不可提前赎回债券 … 303
不完全信息动态博
弈 …… 27
不完全信息静态博
弈 …… 27
太平洋交易所 …… 625
区公所 …… 545
区位优势 …… 475
区间估计 …… 107
区组设计 …… 121
区域估计 …… 107
区域物流 …… 399
区域性银行 …… 285
区域卫生规划 …… 591
区域中心主义 …… 477
区域经济一体化 …… 459
区域经济集团化 …… 459
历史成本 …… 231
厄威克 …… 639
车比雪夫 …… 634
车间主任 …… 434
巨额注销 …… 229
比例分析 …… 127
比重分析 …… 127
比较分析 …… 127
比较优势 …… 465
比率分析 …… 239
比例相对数 …… 129
比较利益说 …… 463
比较相对数 …… 129
比较成本理论 …… 463
比较静态分析 …… 18
互换 …… 271
互补品 …… 20
互换权 …… 319
互联网 …… 451
互斥事件 …… 94
互动营销 …… 378
互补事件 …… 94
互换反转 …… 319
互换出售 …… 319
互换曲线 …… 312
互换利率 …… 312
互补性创新 …… 494
互补性资产 …… 494
互换选择权 …… 314
互不相容事件 …… 94
互斥投资决策 …… 248
互动式视频培训 …… 426
互换收益率曲线 …… 312
互联网协议地址 …… 453
切比雪夫 …… 634

[丨]

止损指令 …… 329
少数股权 …… 238
日历单位 …… 510
日经指数 …… 141
日本行政文化 …… 553
日本后勤系统协会 … 627
中位数 …… 98
中间商 …… 373
中介变量 …… 34
中心银行 …… 285
中央政府 …… 544
中央银行 …… 343
中间投入 …… 146
中间变量 …… 178
中间消耗 …… 146
中期票据 …… 288
中央处理器 …… 436
中国公务员 …… 569
中心极限定理 …… 101
中央行政立法 …… 547
中观教育评价 …… 588
中国人民银行 …… 624
中国市场学会 …… 630
中国统计年鉴 …… 661
中央流动性机构 …… 343
中国邮递员问题 …… 87
中国行政管理学会 … 629
中国系统工程学会 … 630
中央集权制教育行
政 …… 584
中国注册会计师协
会 …… 630
中华人民共和国会
计法 …… 662
中华人民共和国财
政部 …… 630
中华人民共和国统

计法 …… 661
中国物流与采购联合会 …… 630
中国系统动力学国家模型 …… 182
中央财政支出和地方财政支出 …… 158
中央财政收入和地方财政收入 …… 157
中华人民共和国注册会计师法 …… 662
贝叶斯 …… 633
贝塔朗菲 …… 640
贝叶斯风险 …… 112
贝叶斯统计 …… 112
内存 …… 436
内包装 …… 407
内部化 …… 332
内联网 …… 451
内在价值 …… 317
内部市场 …… 273
内部发展 …… 217
内部招募 …… 422
内部营销 …… 354
内部接收 …… 270
内部董事 …… 434
内部融资 …… 255
内含选择权 …… 304
内部人控制 …… 191
内部化优势 …… 475
内部化理论 …… 473
内部报酬率 …… 248
内部控制论 …… 567
内河航道里程 …… 153
内部有效市场 …… 326
内部报告系统 …… 361
内部知识网络 …… 533
内部信用提升 …… 282
内部监督机制 …… 193
内部能力分析 …… 204
内部教育评价 …… 588
内部控制结构 …… 243
内部报酬率法则 …… 249
内容型激励理论 …… 41
内部因素评估矩阵 …… 208
内部物流服务审计 …… 401

[丿]

牛顿法 …… 79
牛鞭效应 …… 414
手 …… 329
升息债券 …… 309
长期 …… 21
长期计划 …… 6
长期负债 …… 232
长期趋势 …… 132
长期激励 …… 432
长期生产函数 …… 22
长期股权预期证券 …… 317
仅付利息产品 …… 290
爪哇平台 …… 441
反击 …… 221
反馈 …… 14,176
反馈环 …… 177
反向并购 …… 267
反向拆细 …… 259
反向歧视 …… 65
反应曲线 …… 28
反补贴税 …… 472
反倾销税 …… 472
反馈回路 …… 176
反馈系统 …… 171
反馈控制 …… 11
反倾销政策 …… 471
反向杠杆收购 …… 267
反应性供应链 …… 414
反应迟缓的调节环路基模 …… 168
从众 …… 45
从价税 …… 470
从量税 …… 470
从业人口 …… 151
从属需求物品 …… 403
分权 …… 10
分拆 …… 266
分片化 …… 333
分公司 …… 476
分许可 …… 462
分位数 …… 98
分赃制 …… 568
分层抽样 …… 119
分拆上市 …… 266
分组标志 …… 124
分类抽样 …… 119
分派问题 …… 76
分配公正 …… 60
分配问题 …… 76
分配政策 …… 259
分配数列 …… 125
分离定理 …… 247
分支定界法 …… 77
分布式处理 …… 441
分布律收敛 …… 101
分散化投资 …… 346
分割型业务 …… 209
分布自由检验 …… 108
分期还款资产 …… 292
分销商自有品牌 …… 367
分期分级董事会制度 …… 194
公司 …… 187
公务员 …… 569
公司制 …… 246
公有云 …… 452
公法人 …… 570
公正原则 …… 59
公平理论 …… 44
公务回避 …… 574
公务员法 …… 666
公务法人 …… 570
公司治理 …… 187
公司战略 …… 215
公共行政 …… 542

公共产权 …… 188
公共关系 …… 377
公共财政 …… 543
公共利益 …… 564
公共物品 …… 30
公共政策 …… 559
公路运输 …… 408
公路里程 …… 153
公务员任免 …… 572
公务员交流 …… 573
公务员纪律 …… 578
公务员制度 …… 568
公务员录用 …… 571
公司层战略 …… 215
公司职工股 …… 195
公共数据网 …… 451
公开市场回购 …… 262
公开市场操作 …… 344
公认会计原则 …… 228
公司银行业务 …… 338
公共政策制定 …… 655
公共选择学派 …… 615
公共密钥体系 …… 453
公务员分类制度 …… 570
公务员权利义务 …… 577
公司式营销系统 …… 375
公司信用合作社 …… 337
公共行政的精神 …… 655
公平劳动标准法案 … 666
公共行政中的合法性 … 655
公司重组型对冲基金 …… 299
公共行政中的公民精神 …… 565
公共行政学:概念与案例 …… 653
公众公司会计监管委员会 …… 619
仓库 …… 405
仓库布局 …… 405
仓库管理 …… 404
风险 …… 524
风险中性 …… 350
风险厌恶 …… 350
风险价值 …… 275
风险企业 …… 269
风险投资 …… 269
风险识别 …… 524
风险规避 …… 524
风险事件 …… 524
风险转移 …… 524
风险函数 …… 112
风险类别 …… 524
风险监控 …… 524
风险资本 …… 269
风险兼并 …… 267
风险基金 …… 484
风险接受 …… 524
风险偏好 …… 350
风险溢价 …… 275
风险管理 …… 270
风险暴露 …… 272
风险分析法 …… 501
风险型决策 …… 8
风险数据库 …… 524
风险应对计划 …… 525
风险管理计划 …… 524
风险-回报轮廓图 …… 501
风险投资合伙企业 … 269
风险应对计划编制 … 525
风险管理计划编制 … 524
丹齐格-沃尔夫分解算法 …… 75
乌拉圭回合 …… 632

[丶]

六种力量模型 …… 201
文件 …… 437
文官 …… 569
文件框 …… 425
文化网络 …… 55
文化环境 …… 356
文化学派 …… 612
文化营销 …… 354
文化移情 …… 478
文官制度 …… 568
文化相对主义 …… 61
文件传输协议 …… 455
文官中立原则 …… 568
文化敏感性训练 …… 478
文官事务委员会 …… 629
方差 …… 98
方差分析 …… 115
方向政策矩阵 …… 210
计划 …… 6
计划值 …… 519
计件率 …… 430
计算机 …… 435
计划制定 …… 483
计划实施 …… 483
计划学派 …… 610
计划经济 …… 460
计件工资 …… 430
计时工资 …… 430
计算杂志 …… 660
计算机犯罪 …… 449
计算机语言 …… 436
计划开始日期 …… 515
计划完成日期 …… 515
计划评审技术 …… 515
计划编制程序 …… 6
计量管理学派 …… 606
计划完成相对数 …… 130
计划性卫生体制 …… 593
计算机应用系统 …… 438
计算机辅助设计 …… 438
计算机辅助制造 …… 438
计划工作预算成本 … 518
计算机辅助过程规划 …… 438
计算机辅助系统工程 …… 441
计算机辅助软件工

程 …… 440
计算机集成制造系
统 …… 440
订货生产 …… 389
订货成本 …… 403
订货处理过程 …… 404
订单资格要素 …… 384
订单赢得要素 …… 384
认识学派 …… 611
认知风格 …… 39
认知失调 …… 38
认知学派 …… 611
认知偏差 …… 349
认股权证 …… 257
认知失调理论 …… 39
心理变量 …… 364
心理契约 …… 37
心智模式 …… 185
心理能力测验 …… 423

[一]

引咎辞职 …… 572
巴其阿勒 …… 633
巴舍利耶 …… 637
巴塞尔协议 …… 664
巴林银行破产 …… 631
队长 …… 84
队伍组建 …… 522
办公机构 …… 544
办公自动化系统 …… 438
以新偿旧 …… 309
以概率 1 收敛 …… 101
以公众为目的的伙
伴关系 …… 64
双边检验 …… 110
双向沟通 …… 15
双尾检验 …… 110
双侧检验 …… 110
双箱系统 …… 404
双币种债券 …… 309
双因素理论 …… 42
双回路学习 …… 532
双代号网络图 …… 509
双向方差分析 …… 115
双倍余额递减法 …… 238
双堆订货管理法 …… 404
孔多塞标准 …… 564
书面沟通 …… 15
书面证据 …… 243
水运 …… 408
水土流失 …… 604
水平组织 …… 53
水平贸易 …… 465
水平竞争 …… 213
水平整合 …… 216
水路运输 …… 408
水平一体化 …… 216
水平多元化 …… 216
水产品产量 …… 152
水平营销系统 …… 375

五 画

[一]

未来学 …… 498
未来导向 …… 56
未来研究 …… 498
未来预测学 …… 498
未平仓合约数 …… 313
正链 …… 175
正反馈 …… 176
正推法 …… 512
正常品 …… 21
正强化 …… 43
正式沟通 …… 15
正式组织 …… 11
正式群体 …… 44
正因果链 …… 175
正向工程 …… 442
正交设计 …… 120
正态分布 …… 96
正面进攻 …… 220
正常利润 …… 23
正常贷款 …… 289
正反馈产品 …… 492
正负表决法 …… 564
正规方程组 …… 113
正式物流组织 …… 411
正交试验设计 …… 120
正交多项式回归 …… 115
功绩制原则 …… 568
功绩晋升制 …… 573
功利主义原则 …… 59
功绩制保护委员会 … 629
甘特 …… 636
甘特图 …… 512
世代文化 …… 358
世界会计 …… 226
世界贸易 …… 464
世界动力学 …… 652
世界卫生组织 …… 616
世界贸易组织 …… 616
世界会计师大会 …… 630
古诺模型 …… 28
古典决策理论 …… 7
节拍 …… 389
节点 …… 514
节点图 …… 511
节税租赁 …… 287
本金 …… 256
本国中心主义 …… 477
本国中心主义人员
配备 …… 477
可分性 …… 273
可行域 …… 69
可行解 …… 69
可逆性 …… 274
可靠性 …… 385
可比价格 …… 129
可估参数 …… 105
可转换性 …… 302
可变成本 …… 241
可变预算 …… 241

可选期权 …… 315
可预测性 …… 274
可控成本 …… 242
可比公司法 …… 266
可比交易法 …… 266
可分散风险 …… 350
可再生资源 …… 150
可回售债券 …… 303
可行性分析 …… 445
可交付成果 …… 507
可交换债券 …… 304
可转让存单 …… 283
可转换债券 …… 303
可转售许可 …… 462
可持续发展 …… 159
可赎回债券 …… 303
可避免竞争 …… 213
可转换优先股 …… 257
可选 A 级贷款 …… 289
可赎回优先股 …… 257
可视化开发环境 …… 441
可持续发展指标 …… 159
可竞争市场理论 …… 26
可调利率优先股 …… 301
可达成协议的空间 … 539
可变利率抵押贷款 … 288
可转让支付命令账户 …… 283
布劳 …… 639
布莱克 …… 644
布林分析 …… 205
布朗过程 …… 100
布朗运动 …… 100
布兰德规则 …… 71
布罗波投资 …… 270
布赖特学说 …… 487
平衡表 …… 234
平价发行 …… 258
平价期权 …… 317
平行进口 …… 468
平行沟通 …… 14
平均分析 …… 127
平均成本 …… 242
平均产量 …… 22
平均收益 …… 19
平均寿命 …… 135
平均指标 …… 130
平准策略 …… 392
平稳过程 …… 99
平衡分析 …… 127
平台即服务 …… 457
平均收账期 …… 263
平均增长量 …… 131
平准化生产 …… 395
平衡记分卡 …… 429
平均发展水平 …… 131
平均发展速度 …… 131
平均成本定价 …… 29
平均指标指数 …… 137
平均预期寿命 …… 135
平均增长速度 …… 131
平等就业机会 …… 417
平均会计报酬率 …… 249
平均数动态数列 …… 131
平均指标对比指数 … 138
平均指标动态数列 … 131
东道国 …… 476
东方管理 …… 3
东京回合 …… 633
东南亚模式 …… 192
东京证券交易所 …… 626
东南亚国家联盟 …… 618
东南亚金融危机 …… 631

[丨]

卡特尔 …… 26
卡马卡算法 …… 73
北美自由贸易协定 … 663
占有权 …… 188
凸性 …… 348
凸性偏差 …… 306
业务 …… 200
业务官 …… 569
业主制 …… 246
业内竞争 …… 202
业务外包 …… 446
业务边界 …… 200
业务范围 …… 200
业务组合 …… 217
业务流程 …… 438
业主权论 …… 224
业主权益 …… 232
业务层战略 …… 218
业务战略群 …… 360
业务流程图 …… 441
业内竞争强度 …… 202
业务处理系统 …… 438
业务组合管理 …… 217
业务流程外包 …… 446
业务流程再造 …… 440
业务流程改进 …… 440
业绩优胜期权 …… 317
业绩激励管理费 …… 298
归因 …… 38
归因理论 …… 38
归因偏差 …… 38
目标 …… 199,652
目视管理 …… 394
目录营销 …… 377
目标市场 …… 364
目标回购 …… 262
目标函数 …… 69
目标管理 …… 6
目标一致性 …… 199
目标化营销 …… 355
目标设置理论 …… 43
目标进度计划 …… 516
目标完成日期 …… 516
“目标侵蚀”基模 …… 168
目标纵向一致性 …… 199
目标股息发放率 …… 261
目标横向一致性 …… 199
目标导向教育评价

模式 …… 589
申诉权 …… 577
申购和赎回单位 …… 299
电汇 …… 472
电脑 …… 435
电子邮件 …… 456
电子沟通 …… 14
电子社区 …… 454
电子学习 …… 456
电子政务 …… 454
电子贸易 …… 453
电子营销 …… 378
电子商务 …… 450
电话访谈 …… 362
电话营销 …… 377
电视直销 …… 377
电子公告牌 …… 456
电子计算机 …… 435
电子支付系统 …… 454
电子订货系统 …… 412
电子邮件营销 …… 379
电子商务模式 …… 453
电子数据交换 …… 400
田口方式 …… 385
田忌赛马 …… 91
囚徒困境 …… 27

[丿]

生产率 …… 387
生灭过程 …… 84
生存分析 …… 120
生产计划 …… 391
生产观念 …… 353
生产技术 …… 21
生产系统 …… 387
生产账户 …… 149
生产物流 …… 398
生产函数 …… 21
生产要素 …… 21
生产能力 …… 391
生产管理 …… 391
生育保险 …… 581
生活方式 …… 358
生活形态 …… 358
生理需要 …… 42
生产全球化 …… 458
生产者价格 …… 129
生产者剩余 …… 25
生产周期法 …… 392
生产部门化 …… 9
生命周期法 …… 443
生存支持系统 …… 160
生产作业计划 …… 392
生产准备成本 …… 403
生产能力计划 …… 391
生产能力协同 …… 415
生产能力柔性 …… 391
生命周期基金 …… 300
生产与运营管理 …… 659
生均教育经费指数 … 587
生产与运营管理学会 …… 627
生产要素的最优组合 …… 22
失业人口 …… 151
失业保险 …… 581
付款交单 …… 472
代理人 …… 190
代理商 …… 372
代际文化 …… 358
代理成本 …… 190
代理问题 …… 297
代理理论 …… 190
代理权争夺 …… 264
代存代供配送 …… 409
白噪声 …… 118
白衣骑士 …… 268
白脸-黑脸战术 …… 540
他人教育评价 …… 588
用户文档 …… 446
用户开发型创新 …… 493
用户主导型创新 …… 493
印象管理 …… 52
外包 …… 415
外存 …… 436
外部性 …… 30
外联网 …… 451
外币折算 …… 236
外币换算 …… 236
外生变量 …… 178
外汇风险 …… 293
外汇市场 …… 293
外汇倾销 …… 470
外汇管制 …… 471
外观设计 …… 497
外围设备 …… 435
外拖协议 …… 270
外国市场 …… 273
外派人员 …… 477
外派失败 …… 477
外派经理 …… 477
外部市场 …… 273
外部机会 …… 203
外部招募 …… 422
外部威胁 …… 203
外部效应 …… 30
外部董事 …… 434
外部融资 …… 255
外资企业 …… 475
外卡选择权 …… 314
外汇储备量 …… 159
外贸依存度 …… 467
外部控制论 …… 567
外汇风险管理 …… 271
外观设计专利 …… 497
外债风险指标 …… 158
外部有效市场 …… 326
外部环境分析 …… 201
外部知识网络 …… 533
外部信用提升 …… 282
外部教育评价 …… 588
外商直接投资 …… 154
外商独资企业 …… 475

外部因素评估矩阵 … 203
外部物流服务审计 … 401
外国市场参与者监管 …… 343
包销 …… 324
包装 …… 407
包裹运输 …… 408
包络曲线法 …… 500
乐观准则 …… 89

[丶]

主机 …… 435
主环 …… 174
主干网 …… 451
主反馈 …… 174
主成分 …… 116
主回路 …… 174
主反馈环 …… 174
主动离职 …… 420
主导回路 …… 174
主导设计 …… 495
主导结构 …… 174
主观责任 …… 565
主观测量 …… 429
主座谈判 …… 537
主反馈回路 …… 174
主生产计划 …… 392
主动离职率 …… 35
主成分分析 …… 116
主成分回归 …… 114
主成分载荷 …… 116
主成分得分 …… 116
主观概率法 …… 363
主进度计划 …… 514
主服务机构 …… 277
主机托管服务 …… 447
主权债务评级 …… 308
主成分贡献率 …… 116
主导业务战略 …… 215
主导动态结构 …… 174
主导事业战略 …… 216
主辅回路耦合分析法 …… 174
市场 …… 18
市值 …… 302
市议会制 …… 555
市场开发 …… 217
市场风险 …… 336
市场失灵 …… 29
市场机会 …… 484
市场机制 …… 19
市场份额 …… 352
市场异象 …… 333
市场均衡 …… 18
市场利率 …… 275
市场势力 …… 26
市场定位 …… 363
市场组合 …… 347
市场组织 …… 321
市场细分 …… 363
市场经济 …… 460
市场研究 …… 360
市场厚度 …… 322
市场指标 …… 328
市场测试 …… 369
市场结构 …… 24
市场部门 …… 311
市场资产 …… 531
市场调研 …… 360
市场预测 …… 362
市场营销 …… 352
市场渗透 …… 217
市场需求 …… 19
市场潜量 …… 363
市价指令 …… 328
市经理制 …… 555
市政体制 …… 555
市政债券 …… 304
市政职能 …… 554
市政管理 …… 543
市长议会制 …… 555
市场内利差 …… 304
市场占有率 …… 352
市场全球化 …… 458
市场间利差 …… 304
市场补缺者 …… 360
市场拉力论 …… 488
市场拉动论 …… 488
市场非均衡 …… 19
市场参与者 …… 321
市场挑战者 …… 360
市场领导者 …… 360
市场集中度 …… 24
市场跟随者 …… 360
市场不确定性 …… 491
市场机会识别 …… 484
市场机会筛选 …… 484
市场进入壁垒 …… 24
市场直接访问 …… 332
市场调研过程 …… 361
市场营销计划 …… 483
市场营销观念 …… 353
市场微观结构 …… 321
市场均衡的变化 …… 19
市场性卫生体制 …… 594
市场流动性风险 …… 323
市场外部风险来源 … 350
市场导向型对冲基金 …… 298
市场生命周期/竞争地位矩阵 …… 212
立体仓库 …… 405
兰德经济学杂志 …… 657
半鞅 …… 100
半变动成本 …… 241
半结构化问题 …… 442
半结构化面试 …… 424
半正式物流组织 …… 411
半强型有效市场 …… 253
汇付 …… 472
汇率 …… 294
汇款 …… 472
汇率风险溢价 …… 295

头脑风暴法 …… 363,7
汉森 …… 638
讨价还价 …… 540
让步谈判 …… 537
让工作适合管理者 … 649
必需品 …… 21
必然事件 …… 93
议会市长制 …… 555
议会监察制度 …… 552
记忆 …… 359
记过 …… 577
记述学派 …… 609
记账公式 …… 232
记账凭证 …… 232
永续年金 …… 248
永久优先股 …… 302
永久性账户 …… 231
永久性差异 …… 237
永恒的原理 …… 222
永续盘存制 …… 237

[一]

民主管理 …… 2
民间审计 …… 244
民间游说 …… 63
民主型领导 …… 48
民主行政理论 …… 559
民用航空航线里程 … 153
民族文化五维度论 …… 56
弗里德曼 …… 641
出价 …… 331
出纳 …… 230
出口税 …… 471
出生率 …… 150
出租人 …… 287
出口导向 …… 469
出口补贴 …… 470
出口信贷 …… 470
出口贸易 …… 465
出料加工 …… 466
出口加工区 …… 470
出口部结构 …… 477
出口贸易公司 …… 465
出口管理公司 …… 465
奴仆领导 …… 60
加工贸易 …… 466
加速折旧 …… 238
加德纳集团 …… 628
加权算术平均数 …… 130
加权平均资本成本 … 252
加权调和平均指数 … 138
加权算术平均指数 … 137
加利福尼亚管理评论 …… 656
皮尔逊 …… 636
皮格马利翁效应 …… 38
边际分布 …… 95
边际成本 …… 242
边际产量 …… 22
边际收益 …… 18
边际贡献 …… 251
边际分析法 …… 18
边际成本定价 …… 29
边际成本定价法 …… 370
边际产业扩张论 …… 474
边际技术替代率 …… 22
边际时间偏好率 …… 349
边际报酬递减规律 …… 22
发价 …… 472
发明 …… 497
发盘 …… 472
发信号 …… 30
发展量 …… 131
发明专利 …… 497
发展水平 …… 131
发展速度 …… 131
发散思维 …… 499
发行前市场 …… 311
发展支持系统 …… 160
圣菲研究所 …… 627
对冲 …… 270
对账 …… 232
对策论 …… 91
对照组 …… 34
对比分析 …… 127
对外贸易 …… 464
对立事件 …… 94
对冲基金 …… 298
对外贸易值 …… 468
对外贸易量 …… 468
对立型谈判 …… 537
对数平均数 …… 130
对外直接投资 …… 474
对偶单纯形法 …… 74
对偶线性规划 …… 73
对象链接与嵌入 …… 441
对外直接投资存量 … 475
对外直接投资企业 … 474
对外直接投资流入 … 475
对外直接投资流出 … 475
对外直接投资流量 … 475
对外贸易地理方向 … 467
对外贸易商品结构 … 467
对等互联网络技术 … 453
对外经济合作合同金额 …… 155
对外贸易地区分布或国别结构 …… 467
纠正措施 …… 504
母体 …… 102
母国 …… 476
母公司 …… 476
母子结构 …… 478
母合关系 …… 213
母国中心主义 …… 477

六 画

[一]

动态分析 …… 127
动态系统 …… 171
动态规划 …… 81
动态模型 …… 174

动态性原理 …… 4
动态相对数 …… 130
动态能力论 …… 207
动力支持系统 …… 160
动作表情语言 …… 14
动态比较指标 …… 119
动态平均指标 …… 119
动态规划解法 …… 82
动态保守主义 …… 495
动态套期保值 …… 350
动态最优化问题 …… 68
协方差 …… 98
协同流 …… 166
协同配送 …… 410
协同效应 …… 223
协同商务 …… 440
协方差矩阵 …… 99
协同计划、预测与
补给 …… 415
地价 …… 597
地产 …… 595
地税 …… 601
地籍 …… 596
地级市 …… 555
地方政府 …… 544
地权制度 …… 596
地理变量 …… 364
地理定价 …… 372
地域回避 …… 574
地籍调查 …… 596
地籍管理 …… 596
地方性法规 …… 548
地域部门化 …… 10
地区中心主义 …… 477
地区性交易所 …… 334
地方行政立法 …… 547
地面面积利用率 …… 406
地方教育行政机构 … 584
地方分权制教育行
政 …… 584
场内经纪人 …… 332
场内交易期权 …… 316
场外交易市场 …… 327
机会主义 …… 189
机会成本 …… 242
机构市场 …… 359
机械抽样 …… 120
机关行政管理 …… 553
机关事务管理 …… 553
机构证券市场 …… 327
机会主义型对冲基
金 …… 298
权力 …… 51
权证 …… 312
权变 …… 524
权力学派 …… 611
权力基础 …… 51
权力距离 …… 56
权力需要 …… 43
权利原则 …… 59
权变理论 …… 49
权益工具 …… 298
权益市场 …… 297
权益理论 …… 224
权衡理论 …… 254
权责发生制 …… 233
权益合并法 …… 239
权益联营法 …… 239
权变理论学派 …… 608
权益现金流量法 …… 252
权威主义人格特征 …… 40
吉尔布雷斯 …… 637
吉尔德定律 …… 451
吉尔布雷斯夫妇 …… 637
芝加哥证券交易所 … 625
共同流 …… 166
共有产权 …… 188
共同市场 …… 459
共同品牌 …… 366
共同基金 …… 301
共同愿景 …… 185
共变效应 …… 116
共性结构 …… 166
共轭梯度法 …… 79
共同持股公司 …… 339
共同保险公司 …… 339
“共同悲剧”基模 …… 168
考任制 …… 571
考核制度 …… 575
考绩制度 …… 575
考试录用制 …… 572
考试晋升制 …… 573
考核与薪酬委员会 … 194
亚文化 …… 356
亚当·斯密 …… 633
亚太经济合作组织 … 617
再创新 …… 494
再保险 …… 340
再保险人 …… 340
再投资风险 …… 306
再销售优先股 …… 310
再论管理理论的丛
林 …… 647
西蒙 …… 642
西北角法 …… 76
西诺特模型 …… 449
列联表 …… 117
列联系数 …… 117
列联表分析 …… 117
压力管理 …… 37
在制品 …… 388
在业人口 …… 150
在线社区 …… 454
在线招募 …… 422
在线采购 …… 411
在途库存 …… 402
在职培训 …… 426,574
在制品库存 …… 402
在制品定额法 …… 392
在职文官培训法 …… 667
有机结构 …… 52
有形贸易 …… 466
有形损耗 …… 413

有形资产 …… 238
有限公司 …… 187
有效久期 …… 348
有效市场 …… 253
有效组合 …… 350
有效前沿 …… 350
有偏估计 …… 106
有担保贷款 …… 264
有限合伙制 …… 246
有限负荷法 …… 392
有效关税率 …… 471
有效估计量 …… 106
有效保护率 …… 471
有限责任公司 …… 187
有限政府模式 …… 559
有效的管理者 …… 649
有效性供应链 …… 414
有效客户反应 …… 412
有效灌溉面积 …… 151
有担保的收益计划 … 311
有担保的投资合约 … 335
有限资料进度计划 … 513
有意的非道德管理 …… 58
存货 …… 238
存单 …… 282
存量 …… 128
存贮论 …… 85
存托凭证 …… 271
存贮准则 …… 85
存贮策略 …… 85
存货管理 …… 402
存款机构 …… 335
存储设备 …… 436
存储堆垛 …… 405
存款计算周期 …… 283
灰姑娘业务 …… 215
成本 …… 231
成品 …… 388
成数 …… 130
成长链 …… 166
成本习性 …… 241
成本中心 …… 240
成本会计 …… 240
成本估算 …… 517
成本性态 …… 241
成本预算 …… 517
成本控制 …… 517
成本偏差 …… 519
成组技术 …… 389
成就需要 …… 43
成长期投资 …… 269
“成长上限”基模 …… 167
成本节约计划 …… 432
成本加运费价 …… 469
成本执行指数 …… 519
成本导向定价 …… 370
成本领导战略 …… 218
成就动机理论 …… 43
成本与市价孰低 …… 236
成本加成定价法 …… 370
成本加奖励合同 …… 526
成本加固定费合同 … 525
“成长与投资不足”
基模 …… 169
成本、保险加运费
价 …… 468
百货商店 …… 373
百慕大期权 …… 316
死亡率 …… 150
托收 …… 472
托宾 …… 642
托宾 Q 比率 …… 266
执行方式 …… 316
执行机构 …… 544
执行价格 …… 316
执行报告 …… 522
执行董事 …… 434
执行委员会 …… 194
执行性立法 …… 547
执行或取消指令 …… 328
扩张率 …… 162
扩展期权 …… 251
扩散指数 …… 161
扬基存单 …… 283
扬基银行 …… 285
扬基商业票据 …… 288
毕马威 …… 622
过境税 …… 471
过度投资 …… 254
过程文化 …… 56
过程创新 …… 493
过程控制 …… 386
过境贸易 …… 465
过程问题产品 …… 411
过程控制系统 …… 438
过程型激励理论 …… 41

[丨]

当地化策略 …… 364
当前开始日期 …… 511
当前完成日期 …… 511
吸收合并 …… 265,475
吸收能力 …… 494
吸收型仓库布局 …… 405
同步指标 …… 161
同心多元化 …… 216
同度量因素 …… 135
同意表决法 …… 564
网址 …… 453
网络 …… 450,514,87
网上社区 …… 378
网上招募 …… 422
网络分析 …… 514
网络协议 …… 452
网络安全 …… 453
网络营销 …… 378
网络逻辑 …… 514
网络路径 …… 514
网上调查法 …… 123
网络伦理学 …… 58
网络销售法 …… 373
网络管理员 …… 452
网上推荐系统 …… 456

网络拓扑结构 …… 452
网络最优化问题 …… 68
因子 …… 115
因素 …… 115
因果链 …… 175
因变量 …… 177,33
因特网 …… 451
因子分析 …… 116
因子模型 …… 116
因素分析 …… 127
因果反馈图 …… 176
因果回路图 …… 175
因果关系图 …… 176
因果性调研 …… 361
因果预测法 …… 118
因素评分法 …… 390
因特网内容提供商 … 456
因特网服务提供商 … 456
因特网接入提供商 … 456
团队 …… 46
团队生产 …… 191
团体学习 …… 186
团购定价 …… 371
团体平衡决策 …… 562
回路 …… 513
回收期 …… 249
回归分析 …… 112
回归设计 …… 114
回归系数 …… 113
回归诊断 …… 114
回归预测 …… 114
回归模型 …… 112
回收物流 …… 398
回购协议 …… 286
回售条款 …… 304
回避策略 …… 13
回归平方和 …… 113
回收期法则 …… 249
回收评级系统 …… 309
回归方程显著性检
验 …… 113
回归系数显著性检
验 …… 113

[丿]

先手 …… 219
先行 …… 220
先付年金 …… 248
先行指标 …… 161
先行者劣势 …… 220
先行者优势 …… 220
先进先出法 …… 239
先进生产计划与调
度 …… 415
年金 …… 248
年度奖金 …… 432
年功序列制 …… 428
年资晋升制 …… 573
年数总和法 …… 238
朱兰 …… 641
朱兰螺旋图 …… 386
朱兰质量手册 …… 651
传销 …… 373
传记资料 …… 423
传统行政学派 …… 614
传统冲突的观点 …… 12
传输控制协议/因特
网互联协议 …… 453
优先股 …… 256
优选法 …… 68
优越性 …… 206
优先选择 …… 333
优级贷款 …… 289
优势文化 …… 55
优势矩阵 …… 209
优质债券 …… 255
优等存单 …… 283
优先认股权 …… 258
优先级规则 …… 392
优序融资理论 …… 254
优惠贸易安排 …… 459
优先认股权发放 …… 301
仲裁 …… 472
任务 …… 418
任用制度 …… 571
任务分析 …… 426
任职回避 …… 574
任职培训 …… 574
任务职责矩阵 …… 520
任职资格说明书 …… 418
任务技术适配模型 … 450
价值链 …… 204
价值群 …… 205
价内期权 …… 317
价外期权 …… 317
价格支持 …… 19
价格歧视 …… 28
价格领导 …… 26
价值工程 …… 518
价值低估 …… 265
价值指标 …… 128
价值可加性 …… 251
价值链分析 …… 205
价值群分析 …… 205
价格发现过程 …… 274
价格有效市场 …… 327
价值基础规划 …… 198
价值链的支持活动 … 205
价值链的主要活动 … 205
价值评估:公司价值
的衡量和管理 …… 651
伦敦证券交易所 …… 625
伦理信念系统的冲
突 …… 62
伦敦银行同业拆借
利率 …… 293
伦敦金融时报股票
价格指数 …… 140
仿真 …… 175
仿制产品 …… 369
似然比 …… 110
似然函数 …… 105
似然比检验 …… 110

华罗庚 …… 645
延迟 …… 169
延迟制造 …… 388
延迟函数 …… 178
延迟策略 …… 412
延期薪酬 …… 433
延期付息结构 …… 309
延期付款计划 …… 482
自动化 …… 395
自变量 …… 177,33
自大假说 …… 266
自由时差 …… 515
自动订货 …… 415
自有品牌 …… 367
自我沟通 …… 14
自我表露 …… 15
自我监控 …… 40
自我效能 …… 41
自我超越 …… 185
自我概念 …… 359
自陈量表 …… 39
自选培训 …… 575
自然环境 …… 356
自然垄断 …… 29
自然资源 …… 150
自由贸易区 …… 459
自发性负债 …… 263
自动化仓库 …… 405
自动售货机 …… 374
自回归模型 …… 118
自我实现人 …… 32
自适应控制 …… 11
自由现金流量 …… 250
自由结汇贸易 …… 465
自由浮动时间 …… 512
自动分拣设备 …… 406
自动分拣系统 …… 406
自动存储系统 …… 405
自我实现预言 …… 38
自我实现需要 …… 42
自我参照标准 …… 479
自我教育评价 …… 588
自愿出口限制 …… 471
自由现金流假说 …… 254
自动引导搬运车 …… 406
自我管理的团队 …… 46
自然资源平衡表 …… 160
自我服务归因偏差 …… 38
自然人信用合作社 … 337
自回归滑动平均模型 …… 119
自然资源实物量核算表 …… 149
向下累计 …… 126
向上累计 …… 126
向心型城市化 …… 554
行贿 …… 566
行路图 …… 483
行为文化 …… 55
行为规范 …… 55
行为变量 …… 364
行为面试 …… 424
行为矫正 …… 41
行为塑造 …… 41
行为模仿 …… 426
行业物流 …… 398
行动计划 …… 221,483
行政干预 …… 546
行政区划 …… 543
行政公署 …… 544
行政文化 …… 552
行政文书 …… 553
行政目标 …… 542
行政处分 …… 549
行政处罚 …… 550
行政立法 …… 546
行政司法 …… 549
行政发展 …… 543
行政纠错 …… 550
行政机构 …… 543
行政权力 …… 542
行政执法 …… 548
行政仲裁 …… 549
行政伦理 …… 564
行政行为 …… 654
行政决策 …… 543
行政防护 …… 550
行政收尾 …… 518
行政违法 …… 549
行政体制 …… 545
行政沟通 …… 542
行政诉讼 …… 549
行政改革 …… 545
行政规章 …… 548
行政责任 …… 549
行政国家 …… 546,654
行政制裁 …… 548
行政法规 …… 548
行政学院 …… 575
行政组织 …… 542
行政经费 …… 553
行政复议 …… 549
行政信息 …… 546
行政诱导 …… 549
行政监督 …… 550
行政监察 …… 552
行政效率 …… 543
行政调解 …… 549
行政授权 …… 546
行政救济 …… 550
行政领导 …… 542
行政裁量 …… 545
行政程序 …… 548
行政道德 …… 564
行政编制 …… 571
行政督察 …… 550
行政管理 …… 542
行为灵敏度 …… 179
行政生态学 …… 557
行政伦理学 …… 564
行政学研究 …… 653
行为决策理论 …… 7
行为观察量表 …… 429

行为评定量表 …… 429
行为学习理论 …… 357
行政立法权限 …… 547
行政立法体制 …… 547
行政立法监督 …… 548
行政立法效力 …… 547
行政机关管理 …… 553
行政问题产品 …… 411
行政评价监督 …… 551
行政指导监督 …… 551
行政指派监督 …… 551
行政监督系统 …… 550
行政监察制度 …… 552
行政管理季刊 …… 656
行政规范性文件 …… 548
行政学研究导论 …… 654
行政首长负责制 …… 545
行政人的伦理自主 … 566
行政人的道德发展 … 567
后比率 …… 290
后付年金 …… 248
后向排序 …… 392
后向整合 …… 216
后续活动 …… 516
后勤管理 …… 553
后端费用 …… 299
后向一体化 …… 216
后进先出法 …… 239
后悔值准则 …… 90
后现代公共行政 …… 655
后果论行动模式 …… 566
后向纵向对外直接投资 …… 475
创业 …… 480
创新 …… 486
创意 …… 483
创业者 …… 480
创业学 …… 480
创造力 …… 530
创造性 …… 497
创新链 …… 493
创新源 …… 494
创业天使 …… 484
创业风险 …… 481
创业动机 …… 482
创业过程 …… 481
创业团队 …… 480
创业营销 …… 354
创业基金 …… 484
创业情结 …… 482
创业管理 …… 480
创造价值 …… 539
创意激发 …… 483
创业者资源 …… 482
创业家学派 …… 611
创业家精神 …… 480
创制性立法 …… 547
创造性共生 …… 495
创造性氛围 …… 495
创造性毁灭 …… 495
创新制度化 …… 494
创新增值链 …… 494
创新连锁方程 …… 493
创新采用模型 …… 376
创业理论与实践 …… 660
创造性毁灭学说 …… 488
创新双螺旋线学说 … 487
创新管理国际杂志 … 660
全球化 …… 458
全面成本 …… 518
全面收益 …… 235
全面调查 …… 122
全球会计 …… 226
全球学习 …… 477
全球战略 …… 476
全球营销 …… 353
全新产品 …… 369
全资子公司 …… 476
全球化策略 …… 365
全球供应链 …… 414
全面质量控制 …… 385
全面质量管理 …… 384
全球中心主义 …… 477
全球地区结构 …… 478
全球产品结构 …… 478
全球定位系统 …… 456
全球矩阵结构 …… 478
全球职能结构 …… 478
全球混合结构 …… 478
全员劳动生产率 …… 152
全国电话普及率 …… 154
全国证券交易所 …… 625
全球当地化策略 …… 365
全球网络供应链 …… 414
全通道式沟通网络 …… 16
全民福利型社会保障 …… 582
全寿命周期成本计算 …… 518
全社会固定资产投资 …… 155
全美保险监督官协会 …… 623
全球知识竞争力指数 …… 208
全球中心主义人员配备 …… 477
会计 …… 224
会计学 …… 224
会计分录 …… 231
会计分期 …… 227
会计风险 …… 460
会计文化 …… 225
会计目标 …… 227
会计主体 …… 227
会计协调 …… 228
会计成本 …… 242
会计杂志 …… 658
会计报表 …… 234
会计利润 …… 23
会计估计 …… 230
会计评论 …… 658
会计规范 …… 225

会计披露 …… 229
会计制度 …… 228
会计凭证 …… 232
会计政策 …… 230
会计要素 …… 232
会计科目 …… 231
会计原则 …… 228
会计监管 …… 225
会计准则 …… 228
会计职业 …… 225
会计职能 …… 224
会计假设 …… 227
会计惯例 …… 229
会计等式 …… 230
会计循环 …… 230
会计模式 …… 226
会计管制 …… 225
会议管理 …… 554
会计个体论 …… 224
会计方程式 …… 230
会计平衡式 …… 230
会计风险暴露 …… 272
会计师事务所 …… 225
会计研究杂志 …… 658
会计独立监管 …… 225
会计职业自律 …… 225
会计职业判断 …… 225
会计职业道德 …… 225
会计概念框架 …… 228
会计准则委员会 …… 621
会计与经济学杂志 … 658
会计、组织与社会 …… 658
会计职业监管委员会 …… 621
合同 …… 525
合并 …… 264
合议制 …… 545
合伙制 …… 246
合成指数 …… 162
合同物流 …… 413
合同研发 …… 498
合同理论 …… 190
合同管理 …… 525
合伙创业 …… 482
合作企业 …… 475
合作策略 …… 13
合格股利 …… 301
合资企业 …… 475
合益集团 …… 628
合同聘任制 …… 572
合作型谈判 …… 537
合伙分担风险 …… 524
合并会计报表 …… 235
合并财务报表 …… 235
合作优势原理 …… 219
合作医疗保险模式 … 580
企业家 …… 480
企业公民 …… 61
企业目标 …… 18
企业市场 …… 359
企业权力 …… 61
企业产权 …… 188
企业物流 …… 398
企业使命 …… 199
企业战略 …… 215
企业品行 …… 62
企业资源 …… 205
企业能力 …… 207
企业能耐 …… 207
企业游说 …… 63
企业愿景 …… 199
企业内创业 …… 482
企业动力学 …… 183,652
企业伦理学 …… 57
企业知识论 …… 208
企业的性质 …… 651
企业经济学 …… 17
企业信息化 …… 447
企业资源论 …… 206
企业资源观 …… 206
企业家学派 …… 611
企业家精神 …… 480
企业能力论 …… 206
企业公共事务 …… 62
企业公共政策 …… 62
企业文化学派 …… 608
企业应用集成 …… 440
企业社会回应 …… 61
企业社会责任 …… 61
企业社会表现 …… 62
企业物流重组 …… 412
企业信息门户 …… 455
企业资源规划 …… 440
企业流程重组 …… 440
企业景气指数 …… 162
企业景气调查 …… 162
企业中人的方面 …… 647
企业系统规划法 …… 443
企业信息管理师 …… 447
企业家政府理论 …… 557
企业家信心指数 …… 162
企业知识基础理论 … 208
企业资源基础理论 … 206
企业能力基础理论 … 207
企业系统动力学模型 …… 183
企业综合生产经营景气指数 …… 162
企业文化:企业生存的习俗和礼仪 …… 649
众数 …… 98
负债 …… 232
负链 …… 175
负反馈 …… 176
负强化 …… 43
负因果链 …… 175
负债互换 …… 319
负担少年系数 …… 151
负担老年系数 …… 151
名义本金 …… 319
名义利率 …… 275
名义关税率 …… 471
名义保护率 …… 471

名义现金流量 …… 250
名义期望回报 …… 276
多媒体 …… 437
多头头寸 …… 314
多边谈判 …… 537
多式联运 …… 408
多国战略 …… 476
多重比较 …… 116
多维分析 …… 437
多元化战略 …… 216
多中心主义 …… 477
多目标决策 …… 90
多目标规划 …… 76
多市场竞争 …… 213
多因素分析 …… 136
多层次直销 …… 373
多项式回归 …… 114
多项式算法 …… 73
多指标决策 …… 90
多品牌策略 …… 367
多重收益率 …… 249
多样化营销 …… 355
多数投票制 …… 196
多元正态分布 …… 96
多元主义学派 …… 615
多元统计分析 …… 115
多边投资协定 …… 663
多向方差分析 …… 115
多交易商系统 …… 333
多变量分析法 …… 263
多线保险公司 …… 339
多品种流水线 …… 391
多重反馈结构 …… 165
多维随机变量 …… 95
多中心治理理论 …… 559
多目标线性规划 …… 77
多式联运经营人 …… 408
多因素方差分析 …… 115
多因素指数体系 …… 137
多目标非线性规划 …… 77
多目标最优化问题 …… 68
多中心主义人员配备 …… 477
危机沟通 …… 15
危机管理 …… 62

[丶]

冲突 …… 12
冲击成本 …… 301
冲突管理 …… 13
冲突管理策略 …… 13
次级文化 …… 357
次级贷款 …… 289
次级储备 …… 285
次数分布 …… 126
次数分配 …… 125
次关键活动 …… 514
次瓶颈资源 …… 395
次级信用债券 …… 308
决策 …… 7
决策论 …… 88
决策点 …… 89
决策分析 …… 184
决策机构 …… 544
决策系统 …… 88
决策变量 …… 69
决策树法 …… 89
决策理论 …… 7
决策支持系统 …… 439
决策有用学派 …… 613
决策理论学派 …… 607
决策-管理导向教育评价模式 …… 589
交易 …… 352
交换 …… 352
交事件 …… 94
交易所 …… 332
交叉上市 …… 259
交叉网络 …… 331
交叉许可 …… 462
交叉沟通 …… 14
交叉配送 …… 415
交互作用 …… 115
交互效应 …… 115
交易成本 …… 189
交易营销 …… 354
交易媒介 …… 284
交换比价 …… 467
交流培训 …… 575
交割风险 …… 337
交易中断费 …… 268
交易型领导 …… 48
交易商市场 …… 331
交易商头寸 …… 326
交钥匙工程 …… 461
交割选择权 …… 313
交叉配对系统 …… 333
交易风险暴露 …… 272
交易对手风险 …… 323
交易机会成本 …… 333
交易有效市场 …… 326
交易项圈规则 …… 330
交易商间系统 …… 333
交叉影响分析法 …… 500
交互式网络电视 …… 455
交易所交易基金 …… 300
交易型领导理论 …… 50
交易商销售票据 …… 288
交易的实质性测试 … 243
交易报告和遵守引擎 …… 345
产权 …… 187
产品 …… 368
产成品 …… 388
产品线 …… 369
产业市场 …… 359
产业结构 …… 203
产业集群 …… 214
产业演变 …… 204
产业簇群 …… 215
产权界定 …… 189
产品开发 …… 217
产品创新 …… 493

产品设计 …… 387
产品观念 …… 353
产品范围 …… 507
产品组合 …… 369
产业内贸易 …… 466
产业吸引力 …… 203
产业价值链 …… 205
产业竞争者 …… 360
产成品库存 …… 402
产品线长度 …… 370
产品线扩展 …… 370
产品线更新 …… 370
产品线填补 …… 370
产品差异化 …… 26
产量型业务 …… 209
产业生命周期 …… 204
产品生命周期 …… 368
产品-过程矩阵 …… 389
产品组合宽度 …… 370
产品组合深度 …… 370
产品原则布置 …… 390
产品数据管理 …… 438
产业内贸易理论 …… 464
产业价值链分析 …… 205
产业合并型投资 …… 270
产业结构吸引力 …… 204
产品/市场矩阵 …… 210
产品计划及开发过程 …… 484
产品选择指标权重方法 …… 410
产品/市场多元化矩阵 …… 210
充分统计量 …… 104
闭环系统 …… 172
问号业务 …… 211
问卷调查 …… 362
问题管理 …… 62
问题儿童业务 …… 211
灯塔 …… 30
并事件 …… 94
并行工程 …… 388
并行切换 …… 445
关税 …… 470
关系营销 …… 354
关怀原则 …… 60
关税同盟 …… 459
关税配额 …… 471
关税壁垒 …… 470
关键技术 …… 489
关键时刻 …… 380
关键活动 …… 510
关键路径 …… 510
关键事件法 …… 419
关键路径法 …… 511
关系型数据库 …… 437
关键成功因素 …… 204
关键绩效指标 …… 429
关键成功因素法 …… 442
关税与贸易总协定 … 662
关键成功因素分析 … 204
关键事件进度计划 … 514
米勒 …… 644
米切模型 …… 450
米勒-奥尔模型 …… 262
忙期 …… 84
安永 …… 621
安达信 …… 622
安索夫 …… 643
安全库存 …… 402
安全需要 …… 42
安灯系统 …… 394
安德鲁斯 …… 642
安全意识测验 …… 423
讲授法 …… 426
许宝騄 …… 646
许瓦尔兹 …… 635
许可贸易 …… 462
论战略·哈佛商业评论10篇必读论文 …… 650
设计报告 …… 446
设计学派 …… 610
设施选址 …… 390
设备更新问题 …… 83
设备信托凭证 …… 309
访谈 …… 362
军事物流 …… 398
军人社会保险 …… 581
军人社会救助 …… 582
军人社会福利 …… 582
农业劳动力 …… 152
农业总产值 …… 151
农产品总产量 …… 151
农业机械总动力 …… 152
农用化肥施用量 …… 151
农作物播种面积 …… 151
农村基层卫生管理 … 592
农产品收购价格指数 …… 138
农业抵押贷款支持证券 …… 279
农村居民家庭人均纯收入 …… 133
农村居民家庭生活消费支出 …… 133
农村居民最低生活保障制度 …… 581

[一]

寻租 …… 566
寻的行为 …… 173
寻找 BAR 法 …… 424
异常收益 …… 274
导航支持系统 …… 456
尽力推销 …… 324
尽职调查 …… 268
防火墙 …… 453
防守型战略 …… 217
防御型战略 …… 217
收入 …… 233
收购 …… 264
收获 …… 218

收益 …… 234
收割 …… 218
收益表 …… 234
收益率 …… 276
收敛性 …… 100
收入债券 …… 278
收入确认 …… 233
收费基金 …… 300
收获战略 …… 482
收益平滑 …… 229
收敛思维 …… 498
收款政策 …… 263
收付实现制 …… 233
收益率曲线 …… 306
收益率差价 …… 311
收入预期票据 …… 277
收取方互换权 …… 319
收益分享计划 …… 432
收益率维持费 …… 291
收益-成本指数法 …… 501
收益率曲线利差 …… 304
收入分配及支出账户 …… 149
收敛交易型对冲基金 …… 299
观察法 …… 361
买回 …… 319
买卖价差 …… 275
买断交易 …… 323
孙子 …… 645
孙子兵法 …… 646
驰名商标 …… 365
红鲱鱼 …… 325
红海战略 …… 219
约束 …… 510
约束条件 …… 69
约束理论 …… 395
约哈里窗口 …… 15
约翰逊规则 …… 392
约当年成本法 …… 250
约束最优化问题 …… 68
约束理论的九条管理原则 …… 395

七 画

[一]

形式竞争者 …… 360
形态分析法 …… 500
形成性教育评价 …… 588
麦考利久期 …… 348
麦考莱报告 …… 665
麦则恩投资 …… 270
进口税 …… 471
进入壁垒 …… 202
进口贸易 …… 465
进口配额 …… 471
进口替代 …… 469
进度分析 …… 516
进度计划 …… 516
进度压缩 …… 516
进度偏差 …… 519
进料加工 …… 466
进出口货物 …… 146
进出口贸易 …… 464
进出口总额 …… 154
进攻型战略 …… 217
进口许可证制 …… 471
进行中的贷款 …… 289
进度计划控制 …… 516
进度计划编制 …… 516
进度计划开始时间 … 515
进度计划执行指数 … 519
进度计划完成日期 … 515
远期 …… 270
远程网 …… 451
远期汇率 …… 296
远期合约 …… 314
远期利率 …… 306
远程仓储 …… 406
远期利率协议 …… 270
违约风险 …… 336
违约风险溢价 …… 303
运输 …… 407
运费价 …… 469
运筹学 …… 66
运营战略 …… 384
运营管理 …… 384
运输包装 …… 407
运输成本 …… 409
运输问题 …… 75
运输清单 …… 409
运输管理 …… 407
运筹学研究 …… 659
运营管理杂志 …… 659
运费加保险费价 …… 469
运筹学与管理科学研究协会 …… 627
运筹学和管理科学研究协会年度会议 …… 631
寿险公司 …… 338
攻坚文化 …… 56
坏账 …… 236
均值 …… 97
均方差 …… 98
均匀分布 …… 96
均方收敛 …… 101
均值向量 …… 97
均衡设计 …… 120
均值控制图 …… 386
杠杆收购 …… 267
杠杆租赁 …… 257
杠杆资本重组 …… 267
杜邦分析 …… 239
村民委员会 …… 545
极差控制图 …… 386
杨纪琬 …… 646
克尼斯 …… 635
克劳士比 …… 644
克拉梅-劳不等式 …… 106
志愿者活动 …… 63
声望价格 …… 372

劳动生产率 …… 387
劳动量指标 …… 128
劳动要素收益 …… 148
劳动密集型技术 …… 21
严厉性错误 …… 430
更名 …… 259
更新改造投资 …… 155
两权分离 …… 191
两阶段法 …… 72
两库存法 …… 404
两点分布 …… 95
两部收费 …… 29
两因素分析 …… 136
两人零和对策 …… 92
两官分途原则 …… 568
两因素方差分析 …… 115
两因素指数体系 …… 136
两人有限零和对策 …… 92
否定域 …… 108
否定表决法 …… 564
医德 …… 591
医业道德 …… 591
医疗纠纷 …… 594
医疗安全 …… 594
医疗事故 …… 594
医疗质量 …… 594
医疗保险 …… 580
医学道德 …… 591
医政管理 …… 590
医院管理 …… 594
医务工作职业道德 … 591
还价 …… 472
还盘 …… 472
还款金额对收入比率 …… 290
来件装配 …… 466
来样加工 …… 466
来料加工 …… 466
扶持行动 …… 64
扶持行动计划 …… 65
技术 …… 488
技术圈 …… 492
技术文档 …… 446
技术创新 …… 486
技术许可 …… 494
技术技能 …… 3
技术评估 …… 500
技术环境 …… 356
技术规划 …… 492
技术转移 …… 492
技术战略 …… 493
技术突变 …… 489
技术监察 …… 499
技术预测 …… 498
技术基础 …… 492
技术替代 …… 491
技术路标 …… 499
技术演变 …… 491
技能工资 …… 430
技能测验 …… 423
技能清单 …… 421
技术不连续 …… 490
技术许可证 …… 494
技术独占性 …… 494
技术推力论 …… 488
技术推动论 …… 488
技术不确定性 …… 491
技术生命周期 …… 489
技术成长曲线 …… 490
技术吸收战略 …… 496
技术创新基础 …… 491
技术创新管理 …… 486
技术纵向转移 …… 492
技术依赖战略 …… 496
技术组合分析 …… 501
技术接受模型 …… 450
技术领先战略 …… 496
技术绩效测量 …… 519
技术跟随战略 …… 496
技术模仿战略 …… 496
技术横向转移 …… 492
技术本土化理论 …… 474
技术许可证服务 …… 494
技术的成熟阶段 …… 490
技术的过时阶段 …… 490
技术的问世阶段 …… 490
技术/市场矩阵 …… 492
技术成果不确定性 … 491
技术的前样品阶段 … 489
技术的常规化阶段 … 490
技术发展的包络曲线 …… 490
技术创新产业升级论 …… 474
拒绝域 …… 108
拒绝谈判 …… 540
批发商 …… 372
批发价格 …… 129
批量生产 …… 389
批量折扣模型 …… 402
折旧 …… 238
折让 …… 372
折现 …… 247
折耗 …… 238
折现率 …… 247
折扣价格 …… 372
折扣商店 …… 373
折价发行 …… 258
折衷准则 …… 89
折算损益 …… 236
折现回收期 …… 249
折断性技术 …… 489
折现回收期法则 …… 249
抢跑 …… 333
投资 …… 246
投入水平 …… 513
投射技术 …… 362
投资不足 …… 254
投资中心 …… 240
投资公司 …… 335
投资目标 …… 351
投资协议 …… 270
投资问题 …… 78

投资收益 …… 351
投资组合 …… 347
投资顾问 …… 334
投入产出表 …… 147
投标定价法 …… 371
投标邀请书 …… 526
投资顾问费 …… 300
投资银行家 …… 325
投入产出分析 …… 128
投资条款清单 …… 270
投资组合管理 …… 346
投资选择问题 …… 78
投资发展路径理论 … 473
投保资助型养老保险 …… 579
报告法 …… 123
报价驱动 …… 331
报表粉饰 …… 229
报童问题 …… 85
报酬系统 …… 430
拟合优度检验 …… 110
连通图 …… 87
连锁店 …… 374
连续生产 …… 389
连续市场 …… 326
连续系统 …… 172
连续复利 …… 247
连续系统模拟 …… 175
连续补给计划 …… 404
连续型随机变量 …… 95
求同思维 …… 499
求异思维 …… 499

[丨]

步进型创新 …… 493
吹毛求疵战术 …… 540
时差 …… 516
时机成本 …… 330
时间溢价 …… 317
时变系统 …… 172
时点指标 …… 128
时期指标 …… 128
时机选择权 …… 314
时标网络图 …… 517
时间序列分析 …… 118
时间序列预测 …… 118
时间驱动评价 …… 445
时间敏感决策 …… 8
财产 …… 187
财务计划 …… 483
财务目标 …… 199
财务行政 …… 543
财务会计 …… 227
财务杠杆 …… 252
财务报表 …… 234
财务理论 …… 651
财务控制 …… 199
财务管理 …… 659
财政支出 …… 157
财政收入 …… 157
财政债券 …… 308
财政票据 …… 308
财务型买方 …… 265
财务杠杆系数 …… 252
财务杠杆程度 …… 252
财务报表附注 …… 234
财务困境成本 …… 254
财务资本保全 …… 236
财富分配系数 …… 132
财务报告审议会 …… 621
财务报告理事会 …… 620
财政通胀保护证券 … 279
财务会计准则委员会 …… 620
财产与意外伤害保险 …… 339
盯市 …… 313
邮电业务总量 …… 153
呆账 …… 236
员工租赁 …… 422
员工持股计划 …… 196
岗位 …… 418
岗位描述 …… 418
岗位分类法 …… 431
岗位说明书 …… 418
岗位排序法 …… 431
岗位替代图 …… 421
岗位分析问卷 …… 418
岗位评估技术 …… 431
岗位胜任力模型 …… 418
县级市 …… 555
男性度-女性度 …… 56
围攻 …… 220
里程碑 …… 513
里昂惕夫之谜 …… 464
里昂惕夫反论 …… 463
里程碑进度计划 …… 514

[丿]

利差 …… 311
利息 …… 247
利润 …… 234
利率 …… 247
利用率 …… 387
利润表 …… 234
利他行为 …… 46
利差收入 …… 338
利息理论 …… 650
利润中心 …… 240
利润总额 …… 234
利率下限 …… 319
利率上限 …… 319
利率互换 …… 271
利率风险 …… 336
利率双限 …… 319
利率平价 …… 295
利率理论 …… 305
利益相关者 …… 62
利润最大化 …… 18
利润分享计划 …… 196
利率递增债券 …… 256
利率期限交易 …… 290
利率的期限结构 …… 306

利率的可贷资金理论 …… 305
利率的流动性偏好理论 …… 304
私募 …… 325
私有云 …… 452
私有化 …… 264
私人成本 …… 30
私人收益 …… 30
私人物品 …… 30
私有产权 …… 188
私人抵押贷款保险机构 …… 341
每股股息 …… 260
每日价格限制 …… 314
每万元 GDP 消耗的能源 …… 157
估算 …… 518
估计量的效率 …… 106
估计量相对效率 …… 106
作业 …… 388
作业成本法 …… 242
伯努利 …… 633
伯努利分布 …… 95
伯特朗模型 …… 28
佣金 …… 432
佣金经纪人 …… 332
低档品 …… 21
低语境文化 …… 460
低成本价格领导 …… 27
低价/低成本细分市场 …… 211
低价/高成本细分市场 …… 211
住户调查 …… 132
住房成套率 …… 134
住房抵押贷款支持证券 …… 280
伴生结构 …… 166
返工 …… 518
余额的实质性测试 …… 243
含权股 …… 258
希克斯 …… 640
妥协策略 …… 14
狄龙回合 …… 633
“饮鸩止渴”基模 …… 168
删失数据 …… 120
系统 …… 4
系数 …… 130
系列债券 …… 310
系统工程 …… 184
系统开发 …… 440
系统切换 …… 445
系统分析 …… 445
系统风险 …… 349
系统用户 …… 445
系统议程 …… 561
系统边界 …… 166
系统行为 …… 171
系统设计 …… 445
系统评价 …… 445
系统抽样 …… 120
系统软件 …… 436
系统实施 …… 445
系统学派 …… 607
系统界限 …… 165
系统思考 …… 186
系统测试 …… 445
系统结构 …… 164
系统原理 …… 4,650
系统调查 …… 444
系统基型 …… 167
系统基模 …… 167
系统维护 …… 445
系统综合 …… 445
系统程序 …… 436
系统分析员 …… 445
系统动力学 …… 164
系统动态学 …… 164
系列到期结构 …… 279
系统决策理论 …… 563
系统开发方法学 …… 440
系统布置设计法 …… 390
系统动力学评论 …… 657
系统动力学模型 …… 175
系统适应性原理 …… 5
系统开发生命周期 …… 444
系统动力学国际会议 …… 631
免疫策略 …… 348
角色 …… 357
角色扮演 …… 425
条形码 …… 400
条形图 …… 512
条件概率 …… 95
条件数学期望 …… 97

[丶]

冷链 …… 405
冷却期 …… 326
冷藏仓库 …… 405
状态 …… 81
状态点 …… 89
状态变量 …… 177
状态转移方程 …… 82
辛钦 …… 639
库存 …… 402
库存论 …… 85
库存协同 …… 415
库存成本 …… 402
库存管理 …… 402
库珀学说 …… 487
库恩范式 …… 499
库恩学说 …… 486
库存周转率 …… 403
库恩科学范式 …… 499
库恩-塔克条件 …… 79
库存资金周转率 …… 403
应计制 …… 233
应变量 …… 177
应计费用 …… 237
应付账款 …… 237
应付客账 …… 237

应用软件 …… 436
应用研究 …… 491
应用领域 …… 503
应用程序 …… 436
应收账款 …… 236
应收客账 …… 236
应急人员 …… 421
应急计划 …… 221
应急战略 …… 200
应急费用 …… 523
应急储备 …… 523
应税状况 …… 274
应收账款账龄 …… 263
应该成本估计 …… 527
应急计划编制 …… 523
应税市政债券 …… 279
应用心理学杂志 …… 657
应用服务提供商 …… 447
应答教育评价模式 … 589
序贯分析 …… 120
序时平均数 …… 131
闲期 …… 84
间接法 …… 235
间接风险 …… 525
间接出口 …… 465
间接成本 …… 241
间接投资 …… 346
间接报价 …… 295
间接贸易 …… 465
间接渠道 …… 372
间接消耗系数 …… 148
判决函数 …… 112
判别分析 …… 117
沙万奇准则 …… 90
汽车贷款支持证券 … 281
沃格尔法 …… 76
沟通 …… 14
沟通过程 …… 14
沟通网络 …… 15
沟通差异 …… 13
沟通模型 …… 376
沟通计划编制 …… 522
没收 …… 461
沉没成本 …… 242
快步技术 …… 489
快速反应 …… 412
快速折旧 …… 238
快速跟进 …… 512
快跑战略 …… 496
“快车道”晋升 …… 428
快速成长控制 …… 481
快速应用开发 …… 442
快速响应战略 …… 219
完工估算 …… 519
完工预算 …… 518
完成-开始 …… 512
完成日期 …… 512
完成-完成 …… 512
完全合同 …… 191
完全垄断 …… 24
完全竞争 …… 24
完成百分比 …… 519
完全成本法 …… 241
完备统计量 …… 104
完工尚需估算 …… 519
完全消耗系数 …… 148
完美金融市场 …… 321
完全经济一体化 …… 459
完全分期还款贷款 … 289
完全信息动态博弈 …… 27
完全信息静态博弈 …… 27
宏观环境 …… 201
宏观物流 …… 398
宏观经济学 …… 17
宏观教育评价 …… 588
宏观经济核算体系 … 143
宏观经济景气分析 … 161
宏观经济景气指数 … 163
宏观经济监测预警
系统 …… 161
灾备系统 …… 446
证券代销 …… 324
证券投资 …… 346
证券替换 …… 259
证券市场线 …… 349
证券交易所 …… 327
证券投资分析 …… 301
证券组合管理 …… 659
证券交易委员会 …… 619
证券委员会国际组
织 …… 619
评价中心 …… 425
评估面谈 …… 429
评审技术 …… 515
评价补偿权 …… 268
诊断性教育评价 …… 588
译码 …… 14
社会人 …… 32
社会化 …… 45
社团产权 …… 188
社会互助 …… 582
社会成本 …… 30
社会网络 …… 52
社会优抚 …… 581
社会阶层 …… 357
社会收益 …… 30
社会助长 …… 46
社会环境 …… 356
社会物流 …… 398
社会知觉 …… 37
社会审计 …… 62
社会保险 …… 578
社会保障 …… 578
社会资本 …… 51
社会救助 …… 581
社会福利 …… 25,582
社会管制 …… 63
社会懈怠 …… 45
社交媒体 …… 454
社交需要 …… 42
社会性规制 …… 29
社区社会保障 …… 582
社会支持系统 …… 160

社会安全指数 …… 142
社会进步指数 …… 142
社会医疗救助 …… 581
社会学习理论 …… 41
社会经济统计 …… 121
社会保障水平 …… 583
社会保障基金 …… 583
社会保障模式 …… 582
社会统计学派 …… 609
社会营销观念 …… 353
社区社会保障管理 … 582
社会协作系统学派 … 607
社会医疗保险模式 … 580
社会技术系统学派 … 608
社会保障财务管理 … 583
社会保障基金管理 … 583
社会保障管理体制 … 583
社会科学统计软件包 …… 121
社会保险型社会保障 …… 582
社会消费品零售总额 …… 154
补充资本 …… 285
补偿公正 …… 60
补偿贸易 …… 466
补充性创新 …… 494
补充性资产 …… 495
补偿退休计划 …… 432
初任培训 …… 574
初始决策 …… 8
初创期投资 …… 269
初创期管理 …… 481
初始保证金 …… 312
启动 …… 507

[一]

改善 …… 394
改进产品 …… 369
改革政府 …… 654
改变世界的机器 …… 652
即时性 …… 326
即付年金 …… 248
即时通信 …… 456
即席发言 …… 425
即期市场 …… 312
即期汇率 …… 295
即期利率 …… 307
即期激励 …… 432
即期外汇市场 …… 296
即期利率曲线 …… 311
灵敏度 …… 179
灵活期权 …… 316
灵敏度分析 …… 179,74
灵活适应型文化 …… 55
层次分析法 …… 90
层次效果模型 …… 376
局中人 …… 92
局域网 …… 451
局部极值 …… 80
阿罗不可能性定理 …… 91
阻断战略 …… 496
附加产品 …… 368
附带权益 …… 270
附加性服务 …… 381
纯策略 …… 92
纯随机抽样 …… 119
纳什均衡 …… 28
纳斯达克市场 …… 624
纳斯达克指数 …… 141
纵向思维 …… 499
纵向竞争 …… 213
纵向博弈 …… 375
纵向整合 …… 216
纵向一体化 …… 216
纵向职业通道 …… 427
纵向一体化供应链管理 …… 416
纽伦堡原则 …… 567
纽约证券交易所 …… 624
纽约证券交易所综合股价指数 …… 140

八 画

[一]

环比指数 …… 137
环保物流 …… 399
环境扫描 …… 201
环境评估 …… 484
环境审计 …… 499
环境学派 …… 612
环境价值观 …… 63
环比发展速度 …… 131
环比增长速度 …… 132
环式沟通网络 …… 16
环境支持系统 …… 160
现值 …… 247
现金制 …… 233
现汇贸易 …… 465
现场实验 …… 35
现场调查 …… 362
现场控制 …… 11
现行价格 …… 129
现货市场 …… 312
现货期权 …… 317
现金折扣 …… 263
现金股息 …… 260
现金陷阱 …… 223
现金预算 …… 262
现金管理 …… 262
现金收付制 …… 233
现金流量表 …… 235
现实性检验 …… 179
现金余额计划 …… 345
现金结算合约 …… 314
现金流量折现法 …… 266
现有资产的证券化 … 277
现金价值人寿保险 … 341
现金买入持有交易 … 317
规制 …… 29
规则库 …… 439
规范分析 …… 18

规范会计 …… 226
规范理论 …… 349
规模报酬 …… 22
规模阻碍 …… 203
规模经济 …… 23
规范伦理学 …… 57
规模不经济 …… 23
规模经济指数 …… 23
规章性行政立法 …… 547
规模依赖进入壁垒 … 203
规模独立进入壁垒 … 203
责任 …… 418,565
责令辞职 …… 572
责任中心 …… 240
责任伦理 …… 565
责任会计 …… 240
责任原理 …… 5
责任分配矩阵 …… 522
表函数 …… 178
表上作业法 …… 75
武士商业票据 …… 288
垃圾债券 …… 255
林特纳 …… 641
林特纳模型 …… 260
松弛变量 …… 70
松下幸之助 …… 639
刺激-反应理论 …… 357
直邮 …… 378
直方图 …… 103
直线法 …… 238
直接法 …… 235
直辖市 …… 555
直线经理 …… 434
直复营销 …… 377
直接出口 …… 465
直接再购 …… 360
直接成本 …… 241
直接投资 …… 346
直接报价 …… 295
直接贸易 …… 465
直接租赁 …… 257
直接渠道 …… 372
直销票据 …… 288
直观预测法 …… 500
直接观察法 …… 124
直接投票制 …… 196
直接注销法 …… 236
直接竞争者 …… 213
直接消耗系数 …… 148
卖空 …… 333
幸福指数 …… 142
英美法系 …… 460
英美模式 …… 192
英雄模范 …… 54
英国行政文化 …… 553
英国常任文官 …… 569
英国皇家统计学会 … 618
英格兰和威尔士特
　许会计师协会 …… 620
范围 …… 507
范围变更 …… 507
范围定义 …… 507
范围经济 …… 23
范围说明 …… 525
范围核实 …… 508
范围计划编制 …… 508
范围变更控制 …… 507
范围基准计划 …… 507
杰出领导理论 …… 47
或有负债 …… 239
或有求偿权 …… 255
事业 …… 200
事务官 …… 569
事业组合 …… 217
事件管理 …… 415
事业层战略 …… 218
事业组合管理 …… 218
事务处理系统 …… 400
事件驱动评价 …… 445
欧元 …… 296
欧文 …… 633
欧式期权 …… 316
欧拉回路 …… 87
欧洲债券 …… 309
欧洲联盟 …… 617
欧洲中央银行 …… 623
欧洲中期票据 …… 294
欧洲物流协会 …… 627
欧洲货币市场 …… 294
欧洲货币单位 …… 296
欧洲货币贷款 …… 294
欧洲美元存单 …… 294
欧洲商业票据 …… 294
欧洲联盟条约 …… 664
欧盟第4号指令 …… 662
欧洲会计师联合会 … 619
奈曼 …… 639
奈曼-皮尔逊引理 …… 111
奇异期权 …… 315
态度 …… 359
垄断势力 …… 26
垄断竞争 …… 24
垄断优势理论 …… 473
担保债券 …… 279
担保信托债券 …… 280
担保债务凭证 …… 320
抽样分布 …… 104
抽样方法 …… 119
抽样设计 …… 119
抽样误差 …… 120
抽样调查 …… 119,123
抽样验收 …… 111
拍卖定价法 …… 371
抵押证券 …… 281
抵押债券 …… 255
抵押银行 …… 277
抵补利率套利 …… 320
抵押贷款服务费 …… 320
拉式供应链 …… 414
拉普拉斯准则 …… 90
拉动式生产方式 …… 394
拦截访问 …… 362
招募 …… 421

招标采购 …… 411
招募渠道 …… 422
招聘广告 …… 422
招股说明书 …… 258
招聘晋升制 …… 573
拨款预期票据 …… 277
转任 …… 573
转口贸易 …… 465
转型投资 …… 270
转换成本 …… 202
转换因子 …… 314
转换变量 …… 178
转换要约 …… 267
转换期权 …… 251
转移定价 …… 271
轮岗 …… 420
轮式沟通网络 …… 16
软件 …… 436
软美元 …… 329
软式谈判 …… 537
软件开发 …… 440
软件平台 …… 436
软件危机 …… 436
软件即服务 …… 456
软件开发环境 …… 441
软件开发方法学 …… 440
软件生命周期模型 … 444
软件能力成熟模型 … 444
到岸价 …… 469
到期日 …… 316
到期期限 …… 302
到期收益率 …… 276

[丨]

非竞争性 …… 30
非排他性 …… 30
非渴求品 …… 368
非正式沟通 …… 15
非正式组织 …… 11
非正式群体 …… 44
非平稳过程 …… 100
非再生资源 …… 150
非执行董事 …… 434
非优等存单 …… 283
非全面调查 …… 122
非关税壁垒 …… 471
非财务业绩 …… 222
非系统风险 …… 350
非现金股息 …… 260
非参数估计 …… 105
非参数检验 …… 107
非参数假设 …… 107
非线性回归 …… 114
非线性系统 …… 172
非线性规划 …… 78
非语言沟通 …… 14
非流动负债 …… 232
非理性繁荣 …… 651
非培育资产 …… 150
非营利组织 …… 3
非道德管理 …… 58
非参与优先股 …… 257
非相关多元化 …… 216
非结构化问题 …… 442
非结构化面试 …… 424
非破坏性检验 …… 387
非借入准备金 …… 344
非竞争性市场 …… 26
非常规现金流 …… 249
非常股东会议 …… 195
非累积优先股 …… 256
非随机性差异 …… 386
非确定型决策 …… 8
非正式物流组织 …… 412
非财务战略目标 …… 199
非我发明综合征 …… 492
非物质生产部门 …… 144
非营利组织会计 …… 226
非当期发行国库券 … 304
非线性最优化问题 …… 68
非相关水平多元化 … 216
非激励性股票期权 … 196
非常规风险资本市场 …… 484
歧视价格 …… 372
肯尼迪回合 …… 632
呼叫中心 …… 439
岭回归 …… 114
帕累托分析 …… 386
帕克曼防御术 …… 268
明星业务 …… 211
账户 …… 231
账龄法 …… 236
账目编码 …… 507
账面盘存制 …… 237
账龄分析表 …… 263
账单复发中心 …… 271
购买法 …… 239
购受法 …… 239
购并投资 …… 475
购物中心 …… 373
购买力风险 …… 284
购买力平价 …… 295
购买者价格 …… 129
购买者讨价还价力量 …… 202
凯特莱 …… 634
凯特勒 …… 634
凯恩斯主义 …… 613
易货贸易 …… 465
易腐物品存贮理论 …… 86
罗马俱乐部 …… 627
罗切斯特学派 …… 612
罗森塔尔效应 …… 38
具体政策 …… 562
典型抽样 …… 119
典型调查 …… 123
典礼和仪式 …… 54
典型官僚制的行政伦理 …… 566
国有化 …… 461
国库券 …… 307
国家股 …… 195

国土原则 …… 144
国内市场 …… 273
国内物流 …… 399
国民待遇 …… 470
国民原则 …… 145
国有产权 …… 189
国际创业 …… 482
国际会计 …… 226
国际收支 …… 296
国际物流 …… 399
国际战略 …… 476
国际贸易 …… 464
国际营销 …… 353
国际商务 …… 458
国际商会 …… 617
国际储备 …… 293
国势学派 …… 609
国家干部 …… 568
国家审计 …… 244
国家模型 …… 182
国民总收入 …… 148
国民总储蓄 …… 148
国际化城市 …… 554
国际部结构 …… 478
国家卫生部 …… 592
国家公务员 …… 569
国家信息化 …… 447
国内生产净值 …… 145
国内生产总值 …… 145
国内旅游收入 …… 155
国外部门账户 …… 149
国民生产净值 …… 146
国民生产总值 …… 145
国民账户体系 …… 143
国民经济账户 …… 149
国际合作开发 …… 461
国际多式联运 …… 408
国际技术贸易 …… 466
国际间接投资 …… 461
国际证券投资 …… 461
国际直接投资 …… 474
国际货运代理 …… 399
国际经营合作 …… 461
国际承包工程 …… 461
国际战略联盟 …… 476
国际保理公约 …… 665
国际保理业务 …… 472
国际贸易结算 …… 297
国际贸易壁垒 …… 470
国际铁路联运 …… 407
国际透明组织 …… 628
国际商务方式 …… 461
国际商务环境 …… 458
国际新创企业 …… 462
国际管理评论 …… 660
国势统计学派 …… 609
国房景气指数 …… 141
国家人事制度 …… 567
国家外债余额 …… 158
国家行政机关 …… 570
国外子公司结构 …… 477
国民可支配收入 …… 148
国际收支平衡表 …… 148
国际标准化组织 …… 616
国家公务员制度 …… 568
国内生产总值指数 … 147
国内机构部门账户 … 149
国民经济核算体系 … 142
国有土地无偿使用 … 602
国有土地有偿使用 … 602
国际生产折衷理论 … 473
国际行政科学学会 … 628
国际会计师联合会 … 619
国际信息系统协会 … 627
国际信息系统会议 … 631
国际贸易地区分布 … 467
国际贸易地理方向 … 467
国际贸易商品结构 … 467
国际海事组织公约 … 665
国际商务研究杂志 … 660
国家医疗保险模式 … 580
国家知识创新体系 … 532
国家信息基础设施 … 446
国家竞争优势模型 … 464
国内生产总值支出法 …… 145
国内生产总值生产法 …… 145
国内生产总值收入法 …… 145
国际会计准则委员会 …… 619
国际系统动力学协会 …… 627
国际纺织品贸易协议 …… 664
国际金融工程师协会 …… 622
国家公务员暂行条例 …… 667
国家保障型社会保障 …… 583
国家统筹型养老保险 …… 579
国际产品生命周期理论 …… 463
国际城市管理伦理规范 …… 567
国际旅游(外汇)收入 …… 155
国家信用合作社保险基金 …… 343
国际审计与鉴证准则委员会 …… 619
国际标准化组织/国际电工技术委员会27000系列标准…… 448
固有利益 …… 539
固定汇率 …… 295
固定成本 …… 241
固定利率 …… 275
固定资产 …… 232
固定预算 …… 241

固定收益计划 …… 345
固定收益证券 …… 302
固定库位存储 …… 406
固定总价合同 …… 526
固定缴款计划 …… 345
固定利率抵押贷款 … 288
固定期限交换利率 … 318
固定资产交付使用率 …… 156
固定总价加奖励费合同 …… 526
固定资产投资价格指数 …… 139
固定资产投资效果系数 …… 156
图 …… 87
图解法 …… 70
图表专家 …… 334
图的生成树 …… 87
图与网络理论 …… 86
图形用户界面 …… 441
图形评审技术 …… 512

[丿]

物流 …… 397
物联网 …… 451
物质文化 …… 55
物质延迟 …… 170
物质奖励 …… 576
物资编码 …… 400
物料处理 …… 406
物料清单 …… 393
物料管理 …… 393
物流中心 …… 410
物流设施 …… 398
物流技术 …… 399
物流园区 …… 410
物流系统 …… 397
物流服务 …… 401
物流审计 …… 401
物流组织 …… 410
物流战略 …… 412
物流信息 …… 400
物流活动 …… 398
物流费用 …… 399
物流基地 …… 410
物流模数 …… 407
物流管理 …… 397
物流软技术 …… 399
物流标准化 …… 399
物流硬技术 …… 399
物价变动会计 …… 226
物质生产部门 …… 144
物料需求计划 …… 393
物流专家系统 …… 401
物流网络规划 …… 401
物流设施选址 …… 401
物流作业系统 …… 400
物流系统工程 …… 399
物流服务质量 …… 401
物流服务审计 …… 401
物流战略管理 …… 412
物流信息系统 …… 400
物流信息管理 …… 400
物流咨询服务 …… 401
物流资源计划 …… 393
物料流向图布置法 … 390
物质产品平衡表体系 …… 143
知识 …… 528
知觉 …… 358
知识库 …… 533
知识图 …… 534
知识干事 …… 533
知识工人 …… 533
知识市场 …… 529
知识发现 …… 534
知识共享 …… 535
知识过程 …… 534
知识网络 …… 532
知识团队 …… 533
知识创新 …… 535
知识产业 …… 531
知识产权 …… 497
知识产品 …… 534
知识财产 …… 497
知识社会 …… 530
知识转移 …… 534
知识审计 …… 535
知识经济 …… 528
知识测验 …… 423
知识获取 …… 534
知识竞争 …… 529
知识资产 …… 531
知识资源 …… 529
知识联盟 …… 533
知识管理 …… 528
知识螺旋 …… 530
知觉偏差 …… 37
知识工作者 …… 531
知识工程师 …… 533
知识分析师 …… 533
知识生产力 …… 530
知识财产权 …… 497
知识的分类 …… 529
知识型产品 …… 498
知识型组织 …… 532
知识竞争力 …… 208
知识生命周期 …… 530
知识创新理论 …… 531
知识产权资产 …… 531
知识敏感决策 …… 8
知识管理平台 …… 533
知识管理步骤 …… 535
知识管理系统 …… 439
知识管理项目 …… 535
知识管理模式 …… 534
知识投资报酬率 …… 531
知识密集型企业 …… 532
知识经济测定指标 … 530
知识管理成熟度模型 …… 534
和谈 …… 220

制成品 …… 388
制度分权 …… 10
制度文化 …… 55
制造设计 …… 388
制造商代表 …… 373
制度支持系统 …… 161
制造执行系统 …… 438
制造资源计划 …… 393
制造业和服务业运营管理 …… 659
委托人 …… 190
委任制 …… 572
委员会 …… 11
委托培训 …… 575
委员会制 …… 545
委任晋升制 …… 573
委托-代理理论 …… 190
委托代理投票制 …… 196
委托投票权争夺 …… 264
季节变动 …… 132
季节性库存 …… 402
季节性变动分析 …… 118
垂直思维 …… 499
垂直贸易 …… 466
垂直竞争 …… 213
垂直营销系统 …… 375
供应商 …… 410
供应链 …… 414
供方选择 …… 527
供应协同 …… 415
供应物流 …… 398
供应配送 …… 409
供给曲线 …… 23
供给学派 …… 614
供给函数 …… 23
供应商管理 …… 410
供应链协会 …… 626
供应链采购 …… 411
供应链管理 …… 414
供应商管理库存 …… 403
供应链合作关系 …… 414
供应链物流管理 …… 415
供应链管理系统 …… 440
供给曲线的变化 …… 24
供给的价格弹性 …… 24
供应链管理成熟度 …… 415
供应商讨价还价力量 …… 202
供应链运作参考模型 …… 415
供应链系统动力学模型 …… 183
使用权 …… 188
例外管理 …… 11
例外计划报告 …… 519
侧向思维 …… 499
侧翼进攻 …… 220
佩顿 …… 638
依变量 …… 177
依赖关系 …… 511
依分布收敛 …… 101
依概率收敛 …… 101
版权 …… 498
版本管理 …… 436
货币性 …… 273
货捆化 …… 407
货币互换 …… 271
货币计量 …… 227
货币市场 …… 282
货币当局 …… 343
货币供给 …… 284
货币学派 …… 613
货币乘数 …… 284
货币需求 …… 286
货运清单 …… 409
货币供应量 …… 158
货币流通量 …… 159
货币供给效应 …… 286
货币政策目标 …… 345
货币息票互换 …… 318
货币资本保全 …… 236
货币流通速度 …… 286
货交承运人价 …… 469
货(客)运量 …… 153
货币的时间价值 …… 247
货币市场共同基金 …… 285
货物(旅客)周转量 …… 153
征用 …… 461
征地审批 …… 602
所有权优势 …… 475
所有者权益 …… 232
质量 …… 384
质量屋 …… 388
质量手册 …… 386
质量成本 …… 385
质量指标 …… 128
质量保证 …… 520
质量控制 …… 384,520
质量管理 …… 384
质量计划编制 …… 520
质量功能展开 …… 388
质量导向测验 …… 424
质量体系认证 …… 386
质量体系审核 …… 386
质量指标指数 …… 136
质量管理小组 …… 385
质量指标综合指数 …… 136
爬山法 …… 69
贫瘠设计 …… 495
“舍本逐末”基模 …… 167
金牛业务 …… 211
金边债券 …… 255
金融工程 …… 311
金融中介 …… 334
金融市场 …… 273
金融机构 …… 334
金融账户 …… 149
金融监管 …… 342
金融资产 …… 248
金字塔结构 …… 52
“金砖四国” …… 459
金融求偿权 …… 248
金融学期刊 …… 658

金融市场失灵 …… 322
金融市场结构 …… 321
金融市场摩擦 …… 321
金融机构负债 …… 336
金融机构监管 …… 342
金融行为监管 …… 342
金融经济期刊 …… 658
金融研究评论 …… 658
金色降落伞计划 …… 432
金融分析师杂志 …… 659
金融电子通讯网络 … 330
金融定量分析杂志 … 658
金融服务现代化法案 …… 662
采访法 …… 123
采购中心 …… 359
采购流程 …… 411
采购管理 …… 410
采购计划编制 …… 526
受贿 …… 566
受托责任学派 …… 613
饱和设计 …… 121
股东 …… 258
股权 …… 195
股利 …… 301
股息 …… 259
股东大会 …… 195
股东权益 …… 232
股东年会 …… 196
股权互换 …… 319
股权稀释 …… 257
股票回购 …… 261
股票拆细 …… 259
股票股息 …… 260
股票期权 …… 432
股权登记日 …… 261
股息支付日 …… 261
股息平滑化 …… 261
股息发放率 …… 260
股息收益率 …… 260
股份有限公司 …… 187
股指期货合约 …… 314
股票价格指数 …… 139
股权主导型模式 …… 192
股份制保险公司 …… 339
股息再投资计划 …… 261
服务 …… 379
服务业 …… 146
服务台 …… 83
服务之花 …… 380
服务水平 …… 404
服务失败 …… 382
服务系统 …… 380
服务补救 …… 382
服务环境 …… 379
服务质量 …… 382
服务贸易 …… 466
服务流程 …… 380
服务营销 …… 379
服务接触 …… 380
服务蓝图 …… 380
服务型政府 …… 558
服务传递系统 …… 380
服务贸易总协定 …… 663
服务质量差距模型 … 382
备用费 …… 326
备抵法 …… 236
备抵账户 …… 231
备货生产 …… 389
备选假设 …… 107
备用承销安排 …… 326
忽视 …… 44
周末号外 …… 268
周转成本 …… 274
周期分析 …… 118
周转性库存 …… 402

[丶]

净价法 …… 237
净收益 …… 234
净利润 …… 234
净现值 …… 248
净资产 …… 232
净额支付 …… 271
净改变系统 …… 393
净现值法则 …… 248
净营运资本 …… 250
放回抽样 …… 120
放松规制 …… 29
放任型领导 …… 48
放弃型期权 …… 251
刻板印象 …… 38
盲点 …… 214
变动成本 …… 241
变异系数 …… 98
变量数列 …… 125
变动保证金 …… 313
变革立方体 …… 221
变革型领导 …… 48
变额人寿保险 …… 341
变更控制委员会 …… 504
变革型领导理论 …… 50
店铺直达 …… 415
底线 …… 235
废弃物流 …… 398
单利 …… 247
单纯形 …… 70
单个生产 …… 389
单边检验 …… 109
单式簿记 …… 230
单件生产 …… 389
单向沟通 …… 15
单位信托 …… 310
单尾检验 …… 110
单纯形表 …… 70
单纯形法 …… 71
单侧检验 …… 110
单项指数 …… 135
单元布置法 …… 390
单业务战略 …… 215
单回路学习 …… 532
单事业战略 …… 215
单一股票期货 …… 314

单一谈判文本 …… 539
单代号网络图 …… 509
单向方差分析 …… 115
单交易商系统 …… 333
单侧置信区间 …… 107
单一品种流水线 …… 391
单因素方差分析 …… 115
单目标最优化问题 …… 68
法人股 …… 195
法约尔 …… 635
法务会计 …… 226
法定权力 …… 51
法律风险 …… 335
法定准备金 …… 285
法定股票期权 …… 196
法定准备金率 …… 285
法规性行政立法 …… 547
法国国家公务员 …… 569
法兰克福证券交易所 …… 626
油料产量 …… 152
油灰-黏土原理 …… 492
泊松 …… 634
泊松分布 …… 96
注册声明 …… 325
注册会计师 …… 244
注册会计师协会 …… 244
注册采购师认证 …… 411
注册金融分析师协会 …… 622
注册国际投资分析师协会 …… 622
波特集群 …… 215
波士顿矩阵 …… 211
波普尔学说 …… 486
波士顿证券交易所 … 625
波士顿咨询集团公司矩阵 …… 211
治理 …… 559
性骚扰 …… 64
性能问题产品 …… 411
宗族控制 …… 222
定位 …… 650
定时市场 …… 326
定位学派 …… 610
定性研究 …… 363
定性预测 …… 363
定基指数 …… 137
定常系统 …… 172
定期存款 …… 283
定量研究 …… 363
定量预测 …… 363
定制化营销 …… 355
定期订货法 …… 404
定期盘存制 …… 237
定量订货法 …… 404
定性风险分析 …… 523
定基发展速度 …… 131
定基增长速度 …… 132
定期人寿保险 …… 338
定期订货模型 …… 402
定期利率上限 …… 291
定期到期结构 …… 279
定量风险分析 …… 523
定量订货模型 …… 403
定期定量混合模型 … 403
定量战略规划矩阵 … 198
宕机 …… 446
审计 …… 242
审批制 …… 259
审计风险 …… 243
审计目标 …… 243
审计报告 …… 244
审计证据 …… 243
审计抽样 …… 243
审计独立 …… 229
审计监督 …… 552
审计控制 …… 12
审计假设 …… 243
审计程序 …… 243
审计委员会 …… 244
审计工作底稿 …… 243
审计形式独立 …… 229
审计实质独立 …… 229
官僚制 …… 52
实用性 …… 497
实账户 …… 231
实验法 …… 361
实验组 …… 34
实用新型 …… 497
实地研究 …… 34
实时企业 …… 440
实证分析 …… 18
实证会计 …… 226
实际利率 …… 276
实物指标 …… 128
实物资产 …… 248
实物期权 …… 251
实质惩戒 …… 577
实验室研究 …… 34
实用新型专利 …… 497
实体资本保全 …… 236
实际开始日期 …… 510
实际完成日期 …… 510
实际期望回报 …… 276
实物付息债券 …… 309
实物资本保全 …… 236
实质现金流量 …… 250
实质重于形式 …… 228
实际利用外资额 …… 154
学习 …… 41
学习曲线 …… 359
学习学派 …… 611
学习效应 …… 23
学习理论 …… 41
学校管理 …… 584
学习型组织 …… 532
学习型期权 …… 251
学徒式培训 …… 426,575
学习型组织理论 …… 185
学龄人口入学率 …… 135
学生贷款支持证券 … 281
空头头寸 …… 314

空缺分析法 …… 500
空气污染指数 …… 141
试算 …… 230
试验发展 …… 491
试验设计 …… 120
试验最优化方法 …… 69
诚实度测试 …… 423
询价 …… 527
房地产开发投资 …… 156
房地产价格指数 …… 139
房屋租赁价格指数 … 139
房屋销售价格指数 … 139
房地产开发企业土
地购置面积 …… 156
房地产开发企业新开工房
屋面积 …… 156

[一]

弧弹性 …… 20
建设性冲突 …… 12
建设—经营—转让 … 461
建筑业总产值 …… 156
建筑业增加值 …… 156
建设项目投产率 …… 156
居民消费 …… 146
居民委员会 …… 545
居民消费倾向 …… 133
居民消费价格指数 … 138
限价指令 …… 328
限价指令簿 …… 332
限制性股票 …… 432
参考利率 …… 319
参考群体 …… 357
参照权力 …… 51
参照群体 …… 357
参数估计 …… 104
参数校正 …… 179
参数检验 …… 107
参数假设 …… 107
参与优先股 …… 256
参数估算编制 …… 518
参数线性规划 …… 74
线下项目 …… 235
线上项目 …… 235
线性规划 …… 69
线性搜索 …… 80
线性因子模型 …… 116
线性假设检验 …… 113
线性最优化问题 …… 68
线性规划的标准型 …… 70
组限 …… 125
组中值 …… 125
组合定价 …… 371
组织分析 …… 426
组织公正 …… 44
组织文化 …… 54
组织计划 …… 483
组织目标 …… 6
组织记忆 …… 535
组织发展 …… 54
组织伦理 …… 566
组织决策 …… 7
组织设计 …… 52
组织困境 …… 54
组织变革 …… 53
组织学习 …… 535
组织承诺 …… 36
组织政治 …… 52
组织科学 …… 657
组织调整 …… 481
组织惯例 …… 223
组织绩效 …… 53
组织行为学 …… 32
组织创造力 …… 530
组织购买者 …… 357
组织分解结构 …… 521
组织公民行为 …… 35
组织文化结构 …… 54
组织生命周期 …… 53
组织免疫系统 …… 223
组织学习机制 …… 536
组织复仇行为 …… 36
组织退出行为 …… 35
组合最优化方法 …… 68
组合最优化问题 …… 68
组织的计划编制 …… 521
组织人员流动模型 … 420
组织行为和人类决
策过程 …… 657
终值 …… 247
终端 …… 435
终身雇佣制 …… 428
终身人寿保险 …… 341
终结性教育评价 …… 588
经理 …… 434
经纪商 …… 373
经济人 …… 32
经验法 …… 349
经销商 …… 372
经济成本 …… 242
经济利润 …… 23
经济环境 …… 356
经济租金 …… 26
经济预测 …… 118
经济领土 …… 144
经济联盟 …… 459
经济管制 …… 63
经验曲线 …… 359
经验学派 …… 607
经营风险 …… 460
经营杠杆 …… 251
经营租赁 …… 257
经常账户 …… 148
经常项目 …… 148
经纪人佣金 …… 323
经济全球化 …… 458
经济性规制 …… 29
经济风险暴露 …… 272
经济订购批量 …… 85
经济订货批量 …… 403
经济利益中心 …… 144
经济总体账户 …… 149
经济活动人口 …… 151

经济统计学派 …… 610
经验曲线效应 …… 209
经验交流培训 …… 575
经验性解释派 …… 615
经理角色学派 …… 608
经理信息系统 …… 439
经营杠杆系数 …… 252
经营杠杆程度 …… 252
经营现金流量 …… 250
经纪商通知利率 …… 312
经济计量学杂志 …… 656
经理人股票期权 …… 196
经济合作与发展组
织 …… 617
承销 …… 325
承运人 …… 469
承租人 …… 287
承诺函 …… 290
承销团 …… 325
承兑交单 …… 473
承兑银行 …… 335
承兑融资 …… 288
承诺升级 …… 9
承销商折扣 …… 325
函证 …… 243

九 画

[一]

玻璃天花板 …… 428
毒丸计划 …… 267
契约式合营企业 …… 475
契约式营销系统 …… 375
项目 …… 504
项目计划 …… 505
项目成员 …… 521
项目阶段 …… 504
项目范围 …… 507
项目经理 …… 521
项目贷款 …… 292
项目基线 …… 503
项目章程 …… 505
项目管理 …… 503
项目干系人 …… 506
项目网络图 …… 515
项目型组织 …… 521
项目风险管理 …… 522
项目计划制定 …… 506
项目计划实施 …… 506
项目计划编制 …… 506
项目生命周期 …… 505
项目成本管理 …… 517
项目进度计划 …… 516
项目时间管理 …… 508
项目沟通管理 …… 522
项目范围管理 …… 506
项目质量管理 …… 519
项目采购管理 …… 525
项目矩阵组织 …… 521
项目管理队伍 …… 521
项目管理软件 …… 505
项目整体管理 …… 503
项目人力资源管理 … 520
项目计划评审技术 … 442
项目管理专业人员 … 505
项目管理知识体系 … 505
城市化 …… 554
城市文化 …… 556
城市行政 …… 543
城市社区 …… 556
城市规划 …… 556
城市规模 …… 555
城市物流 …… 399
城市经理 …… 556
城市模型 …… 181
城市动力学 …… 652
城市竞争力 …… 556
城市公共设施 …… 556
城市灾害管理 …… 556
城市基础设施 …… 556
城镇登记失业率 …… 157
城乡居民储蓄存款
余额 …… 133
城镇居民家庭全部
收入 …… 133
城镇居民家庭可支
配收入 …… 133
城市居民最低生活
保障制度 …… 581
城镇居民家庭人均
消费支出 …… 133
城镇居民家庭购买
商品支出 …… 133
城镇居民家庭人均
可支配收入 …… 133
标签 …… 367
标准差 …… 98
标杆管理 …… 417
标准成本 …… 241
标准资料 …… 390
标售比率 …… 327
标准化策略 …… 364
标准资料法 …… 390
标准普尔股票价格
综合指数 …… 140
柯尔莫哥洛夫 …… 640
柯尔莫哥洛夫-斯米
尔诺夫检验 …… 111
相关性 …… 99
相对优势 …… 465
相对收益 …… 274
相对利益 …… 465
相对指标 …… 129
相合估计 …… 106
相合检验 …… 110
相关分析 …… 127
相关系数 …… 99
相关图法 …… 500
相容检验 …… 110
相机性协议 …… 539
相关多元化 …… 216
相对优势理论 …… 463
相关图布置法 …… 390

相对数动态数列 …… 130
相关水平多元化 …… 216
相对指标动态数列 … 131
相互作用的冲突观点 …… 12
柠檬市场 …… 30
树 …… 87
政府 …… 544
政务官 …… 569
政府市场 …… 359
政府议程 …… 561
政府审计 …… 244
政府贷款 …… 289
政府消费 …… 146
政治风险 …… 460
政治参与 …… 63
政策分析 …… 560
政策目标 …… 560
政策议程 …… 561
政策执行 …… 560
政策问题 …… 561
政策设计 …… 561
政策评估 …… 560
政策环境 …… 561
政策规划 …… 560
政策制定 …… 559
政策终结 …… 561
政策选择 …… 561
政策倡导 …… 563
政策效力 …… 563
政策调整 …… 560
政治与市场 …… 654
政治与行政 …… 653
政治分赃制 …… 568
政策执行者 …… 560
政策合法化 …… 560
政策灵敏度 …… 179
政策实验室 …… 184
政府监察制度 …… 552
政治法律环境 …… 356
政治算术学派 …… 609
政策议程模型 …… 561
政策周期理论 …… 563
政策科学学派 …… 614
政治行动委员会 …… 63
政治行政二分法 …… 556
政治经济学杂志 …… 657
政策分析理论派 …… 615
政府未来的治理模式 …… 654
政府会计准则委员会 …… 620
胡佛方法 …… 406
封闭式基金 …… 299
药物测试 …… 424
药政管理 …… 590
药品管理 …… 590
药品监督管理 …… 591
革新产品 …… 369
革命性变革 …… 222
革命型创新 …… 493
带宽 …… 452
带薪休假 …… 432
查询引擎 …… 456
荣誉奖励 …… 576
要价 …… 331
要素 …… 510
要约回购 …… 262
要约收购 …… 265
要素价格 …… 128
要素禀赋 …… 465
要素禀赋论 …… 463
残差 …… 113
残留风险 …… 524
残差平方和 …… 113
研发管理 …… 491
研究方法 …… 33
研究与发展 …… 491
研究与发展管理 …… 491
研究与试验发展 …… 491
耐久性 …… 206
耐用品 …… 368
威尔逊 …… 636
面试 …… 424
面值 …… 256
面谈 …… 16
面额发行 …… 258
面向对象开发 …… 443
面向对象分析 …… 443
面向对象方法 …… 442
面向对象设计 …… 443
面向服务的架构 …… 444
挂钩债 …… 308
挂职锻炼 …… 573
持续经营 …… 227
持续发行体系 …… 328
拷贝 …… 220
指数 …… 135
指数化 …… 349
指示变量 …… 115
指令驱动 …… 331
指派问题 …… 76
指数分布 …… 96
指数体系 …… 136
指数套利 …… 350
指数型增长 …… 173
指令驱动市场 …… 332
挣值 …… 518
挣值管理 …… 519
拼命干、尽情玩文化 … 55

[|]

战略群 …… 204
战术决策 …… 8
战略匹配 …… 200
战略分析 …… 201
战略方格 …… 199
战略决策 …… 8
战略评估 …… 200
战略规划 …… 198
战略取舍 …… 200
战略制定 …… 215
战略定位 …… 214

战略实施 …… 221
战略要素 …… 200
战略选择 …… 200
战略营销 …… 363
战略控制 …… 199
战略联盟 …… 217
战略意图 …… 200
战略管理 …… 198
战略不和谐 …… 223
战略业务部 …… 215
战略事业部 …… 215
战略的 5P …… 200
战略型买方 …… 265
战略群分析 …… 204
战略匹配模型 …… 450
战略业务单位 …… 215
战略对应模型 …… 450
战略事业单位 …… 215
战略信息系统 …… 440
战略基础要素 …… 214
战略慈善活动 …… 64
战略管理协会 …… 615
战略管理杂志 …… 658
战略管理审计 …… 200
战略与绩效分析 …… 213
战略规划式控制 …… 200
战略性贸易政策 …… 469
战略性贸易理论 …… 464
战略人力资源管理 … 417
战略目标集转化法 … 443
战略地位和行动评
估矩阵 …… 213
点估计 …… 105
点弹性 …… 20
点排列法 …… 431
点对点技术 …… 453
背包问题 …… 78
背景调查 …… 425
临界值 …… 108
临时性账户 …… 231
哑变量 …… 115
哈佛谈判法 …… 538
哈奇安算法 …… 73
哈密顿回路 …… 87
哈佛商业评论 …… 656
贴现债券 …… 307
贴现窗口 …… 284
品牌 …… 352
品质标志 …… 125
品质数列 …… 125
品牌个性 …… 366
品牌权益 …… 366
品牌延伸 …… 367
品牌识别 …… 365
品牌知识 …… 365
品牌资产 …… 366
品牌资源 …… 365
品牌领导 …… 366
品牌联想 …… 367
品牌稀释 …… 366
品牌意识 …… 365
品位分类制 …… 571
品类经理制 …… 366
品牌化决策 …… 367
品牌忠诚度 …… 366
品牌知名度 …… 365
品牌经理制 …… 366
品牌原产地 …… 468
品牌竞争者 …… 360
品质倾向测验 …… 424
显性知识 …… 529
显著性水平 …… 108
显著性检验 …… 107
思维流程 …… 396
罚息 …… 292

[丿]

矩 …… 98
矩估计 …… 105
矩阵对策 …… 91
矩阵组织 …… 521
矩阵结构 …… 53
种子期投资 …… 269
科层制 …… 52
科学管理 …… 2
科斯定理 …… 189
科学管理原理 …… 646
复利 …… 247
复出口 …… 465
复合税 …… 471
复杂人 …… 32
复进口 …… 465
复式簿记 …… 230
复合分组 …… 125
复合假设 …… 108
复合分组表 …… 126
复合预测法 …… 499
复共线性关系 …… 114
看板 …… 394
看板管理 …… 394
看涨期权多头 …… 315
看涨期权空头 …… 315
看跌期权多头 …… 315
看跌期权空头 …… 315
看得见的手:美国企
业的管理革命 …… 648
看跌-看涨期权平
价关系 …… 317
香港恒生指数 …… 140
香港廉政公署 …… 630
香港交易及结算所
有限公司 …… 626
选拔 …… 423
选任制 …… 572
选择税 …… 471
选购品 …… 368
选优问题 …… 69
选择性分销 …… 375
选择性知觉 …… 37
适应性变革 …… 222
重构 …… 218
重组 …… 267
重叠 …… 514

重心法 …… 390
重开发行 …… 311
重组费用 …… 229
重点调查 …… 123
重复抽样 …… 120
重复博弈 …… 28
重振战略 …… 219
重商主义 …… 462
重置抽样 …… 120
重要性水平 …… 244
重新订货点 …… 402
修订再购 …… 360
修正久期 …… 348
修正牛顿法 …… 79
保费 …… 340
保险 …… 270
保理 …… 263
保本点 …… 242
保留金 …… 527
保税区 …… 470
保费收入 …… 340
保费总额 …… 159
保险金额 …… 159
保险储备 …… 345
保健因素 …… 42
保留价格 …… 539
保留价值 …… 538
保税仓库 …… 405
保税货场 …… 405
保护性条款 …… 255
保证金购买 …… 320
保险公司一般账户产品 …… 340
保险公司独立账户产品 …… 341
保护工业产权的巴黎公约 …… 665
保护性看跌期权买入策略 …… 318
信汇 …… 472
信度 …… 178
信息 …… 528
信用卡 …… 284
信用证 …… 472
信息化 …… 447
信用分析 …… 263
信用风险 …… 336
信用评分 …… 263
信用限额 …… 264
信用债券 …… 308
信用期限 …… 263
信念伦理 …… 565
信函调查 …… 362
信贷政策 …… 263
信息中心 …… 447
信息平均 …… 171
信息平滑 …… 171
信息处理 …… 448
信息发送 …… 519
信息机构 …… 544
信息共享 …… 448
信息成本 …… 322
信息过滤 …… 453
信息延迟 …… 170
信息产业 …… 448
信息技术 …… 435
信息系统 …… 438
信息社会 …… 530
信息披露 …… 194
信息孤岛 …… 448
信息经济 …… 448
信息革命 …… 447
信息鸿沟 …… 448
信息管理 …… 435
信息爆炸 …… 447
信用合作社 …… 337
信用证票据 …… 287
信息不对称 …… 297
信息不等式 …… 106
信息完全性 …… 24
信息服务业 …… 448
信息商品化 …… 447
信用违约互换 …… 318
信用联系票据 …… 320
信息内涵效应 …… 261
信息化委员会 …… 447
信息技术外包 …… 446
信息技术产业 …… 448
信息技术治理 …… 448
信息技术能力 …… 449
信息技术黑洞 …… 449
信息系统协会 …… 618
信息系统规划 …… 444
信息系统审计 …… 447
信息系统研究 …… 660
信息系统架构 …… 444
信息系统管理 …… 446
信息披露监管 …… 342
信息高速公路 …… 447
信息资源管理 …… 446
信贷资产证券化 …… 281
信息化项目监理 …… 447
信息系统审计师 …… 447
信息规划和控制 …… 481
信息安全管理体系 … 446
信息技术服务管理 … 448
信息技术基础设施 … 444
信息技术控制目标 … 448
信息系统成功模型 … 450
信息技术生产率悖论 …… 449
信息技术基础架构库 …… 449
信用卡应收款支持证券 …… 280
信贷资产证券化发起人 …… 281
信息安全管理系统(ISMS)标准族 …… 448
侵蚀 …… 250
顺从策略 …… 13
顺序解法 …… 82
顺序统计量 …… 102

贷款的重算 …… 291
贷款偿还覆盖比率 … 292
贷款金额对房产价值比率 …… 290
皇冠宝石 …… 267
追逐策略 …… 392
追踪决策 …… 8
追随者效应 …… 261
待出订单 …… 404
待摊费用 …… 237
衍生工具 …… 312
衍生品市场 …… 311
衍射行政模式 …… 557
衍生品价格风险 …… 320
独占性 …… 206
独占许可 …… 462
独立样本 …… 104
独立原则 …… 250
独立董事 …… 193
独特能力 …… 207
独家分销 …… 375
独立性检验 …… 111
独立审计准则 …… 245
独立随机样本 …… 104
独立需求物品 …… 403
独立管理账户 …… 310
独立同分布样本 …… 104
胜任力 …… 418
贸易比价 …… 467
贸易创造 …… 468
贸易利得 …… 468
贸易条件 …… 467
贸易转向 …… 468
贸易顺差 …… 468
贸易逆差 …… 468
贸易差额 …… 467

[丶]

将来现金流的证券化 …… 277
施瓦茨 …… 635
亲和需要 …… 43
奖赏权力 …… 51
奖惩制度 …… 575
咨询机构 …… 544
前比率 …… 290
前置期 …… 404
前向排序 …… 392
前向整合 …… 216
前导关系 …… 515
前导图法 …… 509
前导活动 …… 515
前景理论 …… 9
前馈控制 …… 11
前向一体化 …… 216
前向纵向对外直接投资 …… 475
首席执行官 …… 433
首席运营官 …… 433
首席财务官 …… 433
首席知识官 …… 433
首席信息官 …… 433
首次公开发行 …… 258
首席技术执行官 …… 433
总体 …… 102
总监 …… 434
总裁 …… 433
总价法 …… 237
总价差 …… 324
总产出 …… 146
总收益 …… 234
总时差 …… 517
总经理 …… 433
总政策 …… 562
总指数 …… 135
总贸易 …… 467
总务管理 …… 553
总量指标 …… 128
总生产计划 …… 391
总负担系数 …… 151
总拥有成本 …… 446
总量指标动态数列 … 130
总量指标综合指数 … 136
美联储 …… 623
美式期权 …… 316
美德伦理学 …… 60
美国存托凭证 …… 271
美国行政文化 …… 552
美国会计学会 …… 620
美国金融协会 …… 622
美国经济评论 …… 657
美国统计学会 …… 618
美国营销学会 …… 618
美国管理协会 …… 616
美国政府责任局 …… 629
美国公共工会制度 … 578
美国统计学会会刊 … 657
美国高级行政职位 … 569
美国联邦政府雇员 … 569
美国注册会计师协会 …… 620
美国管理学学会评论 …… 656
美国公共政策研究学会 …… 629
美国退伍军人担保贷款 …… 291
美国联邦行政长官学院 …… 629
美国系统动力学国家模型 …… 182
美国供应链管理专业协会 …… 626
美国州、市、县雇员联合会 …… 629
类比 …… 417
类比工作 …… 431
类比分析 …… 127
娄尔行 …… 646
逆事件 …… 94
逆推法 …… 510
逆向工程 …… 442
逆向选择 …… 30

逆序解法 …… 82
逆城市化 …… 554
逆境中的政策制定 … 655
逆向现金买入持有
交易 …… 317
差价税 …… 471
差额税 …… 471
差别价格 …… 372
差别后果 …… 64
差别定价 …… 28
差别待遇 …… 64
差距分析 …… 214
差异化战略 …… 218
差异化营销 …… 355
差异性策略 …… 364
养老保险 …… 579
养老金计划 …… 310
养老金降落伞 …… 267
养老金计划发起人 … 311
养老金收益担保公
司 …… 310
洗大澡 …… 229
活动 …… 509
活动定义 …… 509
活动描述 …… 509
活动排序 …… 509
活期存款 …… 283
活动历时估算 …… 509
派生需求 …… 19
派出机构 …… 544
浏览器 …… 453
浏览程序 …… 453
浏览器/服务器结
构 …… 452
客户经理 …… 378
客观责任 …… 565
客观测量 …… 429
客座谈判 …… 537
客户俱乐部 …… 383
客户关系管理 …… 383
客户知识管理 …… 534
客户关系管理系统 … 439
客户机/服务器结
构 …… 452
突进型创新 …… 493
语言沟通 …… 14
语音邮件 …… 456
扁平结构 …… 53

[一]

费用 …… 233
费雪 …… 638
费歇尔 …… 639
费雪信息量 …… 105
费得勒模型 …… 49
费雪利率理论 …… 276
费雪理想指数 …… 137
费率降低债券 …… 282
费城证券交易所 …… 625
费希尔-普赖替代
模型 …… 500
退市 …… 259
退休 …… 572
退守 …… 221
退出壁垒 …… 202
退出型期权 …… 251
退耕还林面积 …… 151
退化的线性规划问
题 …… 71
除权 …… 258
除权价 …… 261
除息日 …… 261
除息价 …… 261
除权除息价 …… 261
盈利能力 …… 239
盈亏平衡点 …… 242
盈亏平衡分析 …… 251
盈利能力指数 …… 249
架构创新 …… 493
架构能力 …… 207
架构设计师 …… 445
柔性谈判 …… 537
柔性期权 …… 251
柔道谈判法 …… 537
柔性制造系统 …… 439
结账 …… 232
结构分析 …… 127
结构风险 …… 279
结构学派 …… 612
结构差异 …… 13
结算价格 …… 313
结构化方法 …… 442
结构化问题 …… 442
结构化设计 …… 442
结构化面试 …… 424
结构化票据 …… 288
结构相对数 …… 129
结构化查询语言 …… 437
绝对优势 …… 464
绝对收益 …… 274
绝对利益 …… 465
绝对配额 …… 471
绝对利益说 …… 463
绝对成本理论 …… 462
绝对优势理论 …… 462
绝对数动态数列 …… 130
统计表 …… 126
统计学 …… 93
统计量 …… 102
统筹法 …… 67
统计分析 …… 126
统计分组 …… 124
统计台账 …… 122
统计观察 …… 122
统计指数 …… 135
统计调查 …… 122
统计推断 …… 104
统计整理 …… 124
统计独立性 …… 98
统一开发过程 …… 441
统一建模语言 …… 441
统计过程控制 …… 386
统计报表制度 …… 122

统计调查方案 …… 123
统计假设检验 …… 107
统计产品与服务解
决方案软件 …… 121

十 画

[一]

耕地规划 …… 603
耕地面积 …… 152
耕地占用税 …… 601
耕地内部规划 …… 603
耕地占补平衡 …… 603
耕地总量动态平衡 … 603
泰罗 …… 636
泰勒 …… 636
泰勒制 …… 2
框架 …… 351
框架化 …… 407
档案管理 …… 553
档案信息化 …… 553
格雷厄姆 …… 639
格拉斯-斯蒂格尔
法案 …… 661
格雷姆-里奇-比利
雷法案 …… 662
校园招募 …… 422
核准制 …… 259
核心文化 …… 356
核心业务 …… 215
核心过程 …… 205
核心产品 …… 368
核心员工 …… 421
核心系统 …… 205
核心事业 …… 215
核心资本 …… 285
核心能力 …… 208
核心僵化 …… 208
核保过程 …… 340
核心价值观 …… 54
核心竞争力 …… 208
核心过程和核心系
统分析 …… 205
样本 …… 102
样本中值 …… 103
样本方差 …… 103
样本众数 …… 103
样本均值 …… 103
样本极差 …… 103
样本空间 …… 93
样本总体 …… 119
样本中位数 …… 103
样本分位数 …… 103
样本协方差 …… 103
样本标准差 …… 103
样本极大值分布 …… 104
样本极小值分布 …… 104
根方差 …… 98
配比 …… 233
配股 …… 258
配送 …… 409
配送中心 …… 409
配额租金 …… 471
配送资源计划 …… 393
配送需求计划 …… 393
真实成本 …… 517
真实与公允 …… 228
莱维特 …… 644
莫迪利亚尼 …… 643
荷兰式拍卖 …… 324
索取价值 …… 539
恐吓 …… 220
晋升奖励 …… 576
晋升培训 …… 574
恶意收购 …… 265
“恶性竞争”基模 …… 169
速动比率 …… 239
速率变量 …… 177
逗留时间 …… 84
赶工 …… 510
起伏式互换 …… 318
哥尼斯堡七桥问题 …… 87
顾问 …… 428
顾客 …… 83
顾客权益 …… 383
顾客价值 …… 381
顾客利益 …… 381
顾客体验 …… 380
顾客忠诚 …… 382
顾客保留 …… 383
顾客获取 …… 381
顾客资产 …… 383
顾客资源 …… 383
顾客满意 …… 381
顾客满意度 …… 382
顾客价值理论 …… 381
顾客受让价值 …… 381
顾客终身价值 …… 383
顾客期望价值 …… 381
顾客感知价值 …… 381
顾客利润率矩阵 …… 210
破坏性冲突 …… 13
破坏性技术 …… 489
破坏性检验 …… 386
套利 …… 350
套利策略 …… 351
套现再融资 …… 290
套利定价理论模型 … 347
原产地 …… 468
原材料 …… 387
原型法 …… 443
原假设 …… 107
原产地证 …… 473
原始记录 …… 122
原始成本 …… 231
原始凭证 …… 232
原则谈判法 …… 538
原产地效应 …… 468
原材料库存 …… 402
原始品牌制造 …… 367
原始设计制造商 …… 387
原始设备制造商 …… 387
逐步回归 …… 114

捕获 …… 220
振荡 …… 173
捆绑销售 …… 29
损失 …… 234
损益表 …… 234
损失函数 …… 112
损益表账户 …… 231
换位思考 …… 15
换货贸易 …… 465
换算风险 …… 460

[丨]

紧缩 …… 217
紧跟领先者 …… 220
监测 …… 504
监事会 …… 194
监督成本 …… 191
监管风险 …… 337
监察院制度 …… 552
峰度 …… 98
峰态系数 …… 98
晕轮效应 …… 37
恩宠制 …… 568
恩格尔 …… 634
恩格尔系数 …… 135

[丿]

特殊品 …… 368
特惠税 …… 471
特许经营 …… 374
特异能力 …… 208
特征函数 …… 99
特殊股息 …… 260
特别拍卖体系 …… 327
特殊目的机构 …… 277
特殊利益群体 …… 61
特殊股东会议 …… 196
特殊服务机构 …… 277
特别律师办公室 …… 629
特许注册会计师协会 …… 620
钱德勒 …… 643
钻石模型 …… 464
铁路运输 …… 407
铁路营业里程 …… 153
租金 …… 26
租赁 …… 257
积量 …… 177
积事件 …… 94
积压订单 …… 404
积极条款 …… 255
积累变量 …… 177
积极投资策略 …… 349
秩和检验 …… 111
秘密准备 …… 229
缺勤 …… 35
缺货成本 …… 403
乘子法 …… 81
债券 …… 255
债务人 …… 256
债权人 …… 256
债务工具 …… 302
债券契约 …… 279
债券保险 …… 282
债券信用评级 …… 256
债券预期票据 …… 277
债权主导型模式 …… 192
借记卡 …… 284
借入准备金 …… 344
借贷记账法 …… 230
倾听 …… 16
倾销 …… 470
倒数平均数 …… 130
候选人产出金字塔 …… 422
倍数 …… 130
健康保险公司 …… 339
息票 …… 256
息票率 …… 303
息票债券 …… 307
徐永祚 …… 645
航空运输 …… 408
拿摩温 …… 434
爱丁堡会计师公会 …… 620
脆弱性分析 …… 214
留存率 …… 260
留存收益 …… 238
留置权状态 …… 291

[丶]

准时采购 …… 410
准关键活动 …… 514
准时化生产 …… 393
准时制物流 …… 413
准备金总额 …… 285
准实验研究 …… 34
旅游者人数 …… 155
旅行售货员问题 …… 87
效用 …… 90
效度 …… 178
效用曲线 …… 90
效益原理 …… 5
部门化 …… 9
部内培训 …… 575
部际培训 …… 575
部分存款准备金制度 …… 344
高斯 …… 634
高尔顿 …… 635
高技术 …… 489
高级债券 …… 255
高架仓库 …… 405
高能货币 …… 284
高端品牌 …… 367
高收益债券 …… 256
高语境文化 …… 460
高阶反馈回路 …… 165
高阶物质延迟 …… 170
高阶信息延迟 …… 171
高级银行贷款 …… 287
高绩效工作实践 …… 54
高等教育毛入学率 …… 135
高价/低成本细分市场 …… 211

高价/高成本细分市场 …… 210
高级管理人员代理招募机构 …… 422
高斯-马尔可夫定理 …… 113
离岸价 …… 469
离岗培训 …… 426,575
离散系统 …… 172
离心型城市化 …… 554
离散型随机变量 …… 95
离散事件动态系统 … 172
离散事件系统模拟 … 175
旁置成本 …… 242
旁观者冷漠 …… 46
竞价系统 …… 333
竞价承销 …… 323
竞争优势 …… 218
竞争环境 …… 201
竞争定位 …… 214
竞争战略 …… 218
竞争情报 …… 214
竞争策略 …… 219
竞争者分析 …… 213
竞争性集群 …… 215
竞争型谈判 …… 537
竞争生命周期 …… 214
竞争动态因素 …… 214
竞争地位评估 …… 214
竞争导向定价 …… 370
竞争者反应分析 …… 214
竞争者概况分析 …… 214
竞争地位/市场吸引力矩阵 …… 212
资产 …… 232
资质 …… 39
资源 …… 17
资金池 …… 271
资本市场 …… 273
资本成本 …… 252
资本账户 …… 149
资本限制 …… 249
资本保全 …… 236
资本保持 …… 236
资本结构 …… 253
资本预算 …… 241
资讯经济 …… 448
资产互换 …… 319
资产风险 …… 279
资产价格 …… 274
资产净值 …… 274
资产替代 …… 254
资源平衡 …… 513
资源配置 …… 17
资源资产 …… 150
资本利得率 …… 260
资本金要求 …… 343
资本配置线 …… 349
资产专用性 …… 189
资产负债表 …… 234
资本要素收益 …… 148
资产支持证券 …… 277
资产支持债券 …… 278
资产负债账户 …… 149
资产负债管理 …… 334
资产配置决策 …… 349
资源分配问题 …… 82
资源计划编制 …… 518
资源的稀缺性 …… 17
资本边际生产率 …… 304
资本充足率标准 …… 343
资本和金融账户 …… 149
资本和金融项目 …… 148
资本密集型技术 …… 21
资产负债表账户 …… 231
资源循环型经济 …… 159
资本资产定价模型 … 347
资源环境卫星账户 … 160
资源竞争价值评估 … 206
资源和污染物流量表 …… 160
资源环境经济核算体系 …… 160
病毒营销 …… 376
瓶颈资源 …… 395
递延所得税 …… 237
递减式互换 …… 318
递增式互换 …… 318
消去法 …… 69
消费者 …… 357
消费品 …… 368
消极条款 …… 255
消费者动机 …… 358
消费者收入 …… 20
消费者偏好 …… 20
消费者剩余 …… 25
消极投资策略 …… 349
消费者研究杂志 …… 659
消费者信心指数 …… 162
消费者购买决策过程 …… 359
海氏法 …… 431
浮差 …… 262
浮动汇率 …… 295
浮动时间 …… 512
浮动利率 …… 275
浮动利率证券 …… 307
流图 …… 177
流量 …… 128
流水线 …… 389
流失率 …… 35
流通股 …… 195
流水生产 …… 389
流动比率 …… 239
流动负债 …… 232
流动资产 …… 232
流通仓库 …… 405
流通加工 …… 409
流程再造 …… 54
流程再造论 …… 609
流动可能性比例矩阵 …… 421
宽带薪酬 …… 433

宽厚性错误 …… 430
家族企业 …… 52
家庭生命周期 …… 358
家族主导型模式 …… 192
案例培训 …… 426,575
案例研究法 …… 34
窄基股价指数期货 … 314
诺兰模型 …… 449
诺斯科特-杜威廉
报告 …… 665
课程管理 …… 585
课程计划管理 …… 585
课程规划管理 …… 585
课程标准管理 …… 586
课程管理体制 …… 585
调任 …… 573
调换 …… 255
调查表 …… 124
调节变量 …… 34
调查对象 …… 124
调查单位 …… 124
调查项目 …… 124
调查总体 …… 124
调和平均数 …… 130
调制解调器 …… 452
调整净现值法 …… 252
调整内部收益率 …… 249
谈判力 …… 538
谈判底线 …… 540
谈判心理战 …… 540
谈判结构理论 …… 538
谈判的需要理论 …… 538
谈判协议最佳替代
方案 …… 538
被动离职 …… 420
被动离职率 …… 35
被抽样总体 …… 119
被保险债券 …… 278
扇型仓库布局 …… 405

[→]

弱收敛 …… 101
弱矩阵组织 …… 521
弱型有效市场 …… 253
剥离 …… 217
剥离债券 …… 308
预付 …… 337
预测 …… 117
预算 …… 240
预测学 …… 498
预留款 …… 527
预付年金 …… 248
预测协同 …… 415
预期价格 …… 20
预提费用 …… 237
预算估算 …… 517
预算控制 …… 12
预计最终成本 …… 519
预先发货通知 …… 415
预防腐败监督 …… 552
预算外资金收支 …… 158
预定动作时间标准
法 …… 390
能力 …… 39
能力建模 …… 207
能力陷阱 …… 207
能耐建模 …… 207
能源模型 …… 181
能力倾向测验 …… 423
能源生产总量 …… 157
能源消费总量 …… 157
通过税 …… 471
通用知识 …… 529
通用结构 …… 166
通货膨胀 …… 146
通胀风险 …… 284
通信系统 …… 451
通货膨胀率 …… 147
通知放款利率 …… 312
通货膨胀会计 …… 226
通货膨胀溢价 …… 311
通行价格定价法 …… 371
通用工作分析问卷 … 418

十一画

[一]

球性检验 …… 110
理财会计 …… 227
理性决策模式 …… 563
理性预期学派 …… 613
理解公共政策 …… 655
域名 …… 453
培训 …… 425
培训制度 …… 574
培育资产 …… 150
培训效果评估 …… 426
培训需求分析 …… 426
培训项目评估四层
次模型 …… 426
梅 …… 637
梅尔 …… 635
梅奥 …… 637
梅特卡夫定律 …… 453
梅耶-布里基斯人
格类型指标 …… 40
检举 …… 566
检查表 …… 523
检验数 …… 72
检验水平 …… 108
检验功效 …… 110
检验统计量 …… 108
职门 …… 571
职权 …… 10
职级 …… 571
职位 …… 418
职系 …… 571
职责 …… 418
职组 …… 571
职类 …… 571
职等 …… 571

职责表 …… 522
职工人数 …… 156
职业计划 …… 427
职业发展 …… 427
职业高原 …… 428
职业道路 …… 427
职业管理 …… 427
职务升降 …… 572
职务回避 …… 574
职务降低 …… 573
职权立法 …… 546
职位词典 …… 419
职责矩阵 …… 520
职前培训 …… 574
职能机构 …… 544
职能组织 …… 521
职能经理 …… 434
职业锚理论 …… 427
职位分类制 …… 570
职能层战略 …… 221
职能部门化 …… 10
职工工资总额 …… 157
职工平均工资 …… 157
职业兴趣测量 …… 423
职业周期理论 …… 427
职能矩阵组织 …… 521
职工平均工资指数 … 157
教育部 …… 584
教材管理 …… 586
教育会计 …… 587
教育决算 …… 587
教育评价 …… 588
教育法规 …… 585
教育审计 …… 587
教育经费 …… 586
教育政策 …… 584
教育税收 …… 587
教育管理 …… 583
教学管理 …… 586
教师编制管理 …… 585
教育行政机构 …… 584
教育行政体制 …… 584
教育行政管理 …… 583
教育财政预算 …… 586
教育评价模式 …… 589
教育经费管理 …… 586
教育科研管理 …… 589
教学计划管理 …… 586
教学质量管理 …… 586
教学组织管理 …… 586
教育经费分配方式 … 588
教育经费分配原则 … 587
教育科研计划管理 … 589
教育科研成果管理 … 589
教育科研成果推广
应用 …… 590
勒纳指数 …… 26
副省级市 …… 555
副语言沟通 …… 14
著作权 …… 498
萨-奥法案 …… 662
萨缪尔森 …… 641
萨哈尔学说 …… 487
黄金法则 …… 60
黄金分割法 …… 81
黄金储备量 …… 159
营业收益 …… 234
营业利润 …… 234
营利组织 …… 3
营销杂志 …… 659
营销观念 …… 352
营销环境 …… 355
营销审计 …… 355
营销组织 …… 355
营销控制 …… 355
营销渠道 …… 372
营销管理 …… 352,650
营业个体论 …… 224
营销近视症 …… 650
营运资本比率 …… 239
营运资本管理 …… 262
营销分析系统 …… 361
营销研究杂志 …… 659
营销科学杂志 …… 659
营销科学学会 …… 618
营销信息系统 …… 360
营销调研系统 …… 361
营销情报系统 …… 360
票汇 …… 472
基点 …… 275
基干网 …… 451
基布兹 …… 628
基变量 …… 70
基本价格 …… 129
基本产品 …… 368
基本技术 …… 488
基本政策 …… 562
基尼系数 …… 134
基础利率 …… 275
基础货币 …… 284
基础研究 …… 491
基准计划 …… 503
基准利率 …… 275
基准周期 …… 161
基准循环 …… 161
基本可行解 …… 72
基础营销学 …… 650
基本归因偏差 …… 38
基本建设投资 …… 155
基层统计报表 …… 122
基金销售费用 …… 299
基差利率互换 …… 318
基础支持系统 …… 160
基础结构资产 …… 531
基本面证券分析 …… 301
基础设施即服务 …… 457
基础设施管理服务 … 449
基准计划开始时间 … 510
基准计划完成时间 … 510
基本社会保险参保
率 …… 135
奢侈品 …… 21
描述伦理学 …… 57

描述性调研 …… 361
排队长 …… 84
排队论 …… 83
排队规则 …… 83
排他许可 …… 462
排序问题 …… 82
推销观念 …… 353
推式供应链 …… 414
推动式生产方式 …… 394
授权 …… 10
授权立法 …… 546
接口 …… 435
接受 …… 472
接管 …… 264
接管防御 …… 267
接班人计划 …… 427
接受性抽样检验 …… 110
控制 …… 504
控告权 …… 577
控制图 …… 386
控制源 …… 40
控股公司 …… 195
控股合并 …… 475
控股股东 …… 195
控制账目计划 …… 518
控制核算计划 …… 518
探索性调研 …… 361
辅助机构 …… 544
辅助变量 …… 178

[丨]

虚账户 …… 231
虚拟仓库 …… 406
虚拟团队 …… 46
虚拟企业 …… 439
虚拟社区 …… 378,454
虚拟现实 …… 455
虚拟物流 …… 413
虚拟货币 …… 454
虚拟变量 …… 115
虚拟组织 …… 533
虚拟活动 …… 511
虚拟营销 …… 378
虚拟商品 …… 454
虚晃一枪战术 …… 540
虚假会计信息 …… 229
常量 …… 178
常住人口 …… 151
常住单位 …… 144
常规股息 …… 260
常规贷款 …… 289
常规现金流 …… 249
常规订货产品 …… 411
啤酒游戏 …… 183
累计编号法 …… 392
累积优先股 …… 256
累积投票制 …… 196
累进利率债券 …… 256
婴儿死亡率 …… 150
逻辑 …… 513
逻辑图 …… 513
逻辑关系 …… 513
逻辑斯谛回归 …… 115

[丿]

铛锒儿 …… 513
银团贷款 …… 287
银行保险 …… 338
银行抵押贷款 …… 291
银行承兑汇票 …… 288
银行短期贷款 …… 264
银行业与货币监管 … 342
银行贴现基础收益率 …… 276
银行监管巴塞尔委员会 …… 623
移动计算 …… 455
移动商务 …… 454
敏捷制造 …… 387
敏感性分析 …… 250
敏捷供应链管理 …… 416
符号检验 …… 111
第一产业 …… 144
第二产业 …… 144
第三产业 …… 144
第一手资料 …… 361
第一项修炼 …… 185
第一类错误 …… 108
第二手资料 …… 361
第二项修炼 …… 185
第二类错误 …… 108
第三方支付 …… 454
第三方物流 …… 413
第三地谈判 …… 537
第三项修炼 …… 186
第五项修炼 …… 186,653
第四方物流 …… 413
第四项修炼 …… 186
第一代万维网 …… 455
第二代万维网 …… 455
第三代万维网 …… 455
第三产业贡献率 …… 147
做市商 …… 323
偿还结构 …… 292
偿债能力 …… 239
偿债基金 …… 255
停算年资 …… 577
偏度 …… 98
偏态系数 …… 98
假设 …… 34
假账 …… 229
假设分析 …… 523
假设检验 …… 107
假行为事件 …… 424
售后回租 …… 257
船舶运输 …… 408
船上交货价 …… 469
盘点 …… 243
领先 …… 220
领导 …… 46
领先用户 …… 492
领导机构 …… 544
领导特质 …… 46

领导替代 …… 50
领导与决策 …… 648
领导归因理论 …… 50
领导行为理论 …… 47
领导特质理论 …… 46
领导者-参与模型 …… 50
领导生命周期理论 …… 49
领导方式连续统一
体理论 …… 49
领导者-成员交换
理论 …… 49
猪、牛、羊肉产量 …… 152
猎官制 …… 568
猎头公司 …… 422
脚本法 …… 499
脚本分析 …… 204

[丶]

减轻风险 …… 523
减少进攻引诱 …… 220
商标 …… 365
商圈 …… 374
商誉 …… 238
商标权 …… 498
商业计划 …… 483
商业业态 …… 373
商业杂志 …… 658
商业信贷 …… 264
商业秘密 …… 498
商业票据 …… 287
商业银行 …… 335
商业智能 …… 439
商业模型 …… 200
商务谈判 …… 537
商品同质性 …… 24
商业不确定性 …… 491
商务创业杂志 …… 660
商品房销售额 …… 156
商业伦理学杂志 …… 657
商品房销售面积 …… 156
商业医疗保险模式 … 580
商业房产抵押贷款 … 280
商品零售价格指数 … 138
商品房平均销售价
格 …… 156
商业抵押贷款支持
证券 …… 280
率量 …… 178
章程 …… 504
断路器 …… 334
盖洛普民意调查 …… 65
清算 …… 217
清算所 …… 313
清算价值 …… 266
清算性股息 …… 260
渐进型创新 …… 493
渐进决策模式 …… 563
渐近无偏估计 …… 106
渐近正态估计量 …… 106
渐近有效估计量 …… 107
混合税 …… 470
混合成本 …… 241
混合交易 …… 281
混合经济 …… 460
混合策略 …… 392,92
混流生产 …… 391
混合型市场 …… 332
混合纵向一体化 …… 217
混合制服务系统 …… 84
混合养老金计划 …… 310
混合组织原则布置 … 390
混合可变利率抵押
贷款 …… 289
深度访谈 …… 362
深圳证券交易所股
价指数 …… 140
渗透价格 …… 371
情商 …… 39
情绪 …… 359
情绪劳动 …… 36
情景分析 …… 204
情景面试 …… 424
情景模拟 …… 425
情景描述法 …… 499
情景领导理论 …… 49
密集性分销 …… 375
密集型战略 …… 217
密集型策略 …… 364
渠道协调 …… 375
渠道机构 …… 280
渠道权力 …… 375
渠道成员 …… 375
渠道冲突 …… 374
渠道交易 …… 280
渠道设计 …… 374
渠道绩效 …… 375
渠道联盟 …… 375

[一]

弹性 …… 20
弹性预算 …… 241
弹性工作时间 …… 420
弹性津贴计划 …… 432
随机过程 …… 99
随机向量 …… 95
随机收敛 …… 101
随机现象 …… 93
随机规划 …… 68
随机事件 …… 93
随机抽样 …… 119
随机变量 …… 95
随机试验 …… 93
随机面试 …… 424
随机徘徊 …… 99
随机游动 …… 99
随机性决策 …… 8
随机性差异 …… 386
随机独立性 …… 98
随机存贮模型 …… 86
随机库位存储 …… 406
随行就市定价法 …… 371
随时可支配资源 …… 206
随机型最优化问题 …… 68

随机向量独立性检验 …… 111
随机变量序列收敛性 …… 101
隐性知识 …… 529
隐式枚举法 …… 77
隐含回购利率 …… 313
隐含经验类知识 …… 529
绩效工资 …… 431
绩效股份 …… 197
绩效指标 …… 428
绩效分享计划 …… 432
绩效测量基准 …… 519
维基 …… 456
维纳过程 …… 100
维持保证金 …… 312
综效 …… 223
综合成本 …… 519
综合收益 …… 235
综合指数 …… 137
综合性原理 …… 5
综合质量管理 …… 385
综合变更控制 …… 522
综合统计报表 …… 122
综合扫描决策理论 … 563
绿地投资 …… 475
绿色物流 …… 398
绿色营销 …… 354
绿票讹诈 …… 268
绿鞋期权 …… 258
绿化覆盖率 …… 134
绿色价值观 …… 63
绿色 GDP …… 160

十二画

[一]

替代性 …… 206
替代品 …… 20
替代品威胁 …… 202
替补交易市场 …… 330
替补显示设施 …… 331
博弈 …… 27
博客 …… 455
博顿 …… 640
博弈论 …… 27
博弈均衡 …… 27
博尔达计数 …… 563
博弈决策理论 …… 563
棱柱行政模式 …… 558
椭球算法 …… 73
联运 …… 408
联系 …… 513
联合分布 …… 95
联合分析 …… 369
联合运输 …… 408
联储区域 …… 344
联盟采购 …… 411
联邦基金市场 …… 285
联邦基金利率 …… 293
联机分析处理 …… 438
联机事务处理 …… 438
联合库存管理 …… 404
联合应用开发 …… 442
联邦储备委员会 …… 623
联邦谈判僵局小组 … 629
联合国统计委员会 … 618
联邦劳动关系委员会 …… 629
联合国贸易与发展会议 …… 616
联邦房屋管理局担保贷款 …… 290
联合国可持续发展委员会 …… 617
联合国国际货物销售合同公约 …… 664
联合国教育、科学及文化组织 …… 616
斯隆 …… 637
斯坎龙计划 …… 433
期权 …… 315
期货 …… 270
期限 …… 304
期权费 …… 316
期终值 …… 250
期权价格 …… 316
期间费用 …… 233
期货合约 …… 314
期货期权 …… 316
期限中介 …… 336
期限利差 …… 304
期限溢价 …… 311
期望产品 …… 368
期望收益 …… 276
期望理论 …… 44
期权清算公司 …… 317
期货投资者权益 …… 321
期权、期货和衍生证券 …… 651
期初(末)畜禽存栏头(只)数 …… 152
欺诈价格 …… 372
散布图 …… 386
散装化 …… 407
彭德尔顿法 …… 665
董事 …… 434
董事长 …… 433
董事会 …… 193
董事义务 …… 193
董事报酬 …… 193
董事免责 …… 193
董事会轮选制 …… 194
董事法律责任 …… 193
董事会业绩评估 …… 193
森口体系 …… 386
森林覆盖率 …… 134
惠特利委员会制度 … 578
越级晋升制 …… 573
趋势图 …… 386
趋势分析 …… 240
趋中性错误 …… 430
超前 …… 513

超调 …… 173
超竞争 …… 219
超级市场 …… 373
超强竞争 …… 219
超额储备 …… 285
超 Y 理论 …… 33
硬件 …… 435
硬式谈判 …… 537
确定性估算 …… 517
确定型决策 …… 8
确定性存贮模型 V …… 85
确定性存贮模型Ⅳ …… 85
确定型最优化问题 …… 68
搭便车 …… 31
提单 …… 472
提前期 …… 404
提前还款 …… 291
提前退休 …… 572
提前警告 …… 575
提名委员会 …… 194
提前还款风险 …… 291
提前偿债债券 …… 278
提高结构壁垒 …… 220
提高预期报复 …… 220
提前还款锁定期 …… 292
提前或暂缓支付 …… 271
提前还款罚金点数 … 292
提前还款罚金抵押
贷款 …… 291
搜寻成本 …… 322
搜索引擎 …… 456
暂时性差异 …… 237

[丨]

斐波纳奇法 …… 80
悲观准则 …… 89
喷泉模型 …… 444
晴雨表价格领导 …… 27
赋值马氏过程 …… 83
赎回风险 …… 282
赎回条款 …… 311
赔款及给付额 …… 159
最优解 …… 69
最后通牒 …… 540
最低限价 …… 19
最终消费 …… 146
最高限价 …… 19
最大流问题 …… 88
最小二乘法 …… 113
最小元素法 …… 76
最小平方法 …… 113
最优化问题 …… 67
最惠国待遇 …… 470
最短路问题 …… 82
最大可能准则 …… 89
最大似然估计 …… 105
最小报价单位 …… 329
最早开始日期 …… 511
最早完成日期 …… 511
最优生产技术 …… 395
最低有效规模 …… 23
最佳作业水平 …… 391
最晚开始日期 …… 513
最晚完成日期 …… 513
最惠国待遇税 …… 471
最廉交割债券 …… 313
最小方差界估计 …… 107
最小生成树问题 …… 87
最小费用流问题 …… 88
最终需求贡献率 …… 147
最大期望收益准则 …… 89
最小机会损失准则 …… 89
最小方差无偏估计
量 …… 105
量表评定法 …… 429
景气 …… 161
景气循环 …… 161
景气分析系统 …… 161
景气信号系统 …… 162
景气调查系统 …… 162
景气综合指数 …… 162
黑客 …… 453
遗憾准则 …… 90

[丿]

犄角效应 …… 38
链结构 …… 167
链式沟通网络 …… 15
销品贸 …… 373
销货成本 …… 233
销售代表 …… 378
销售包装 …… 407
销售条件 …… 263
销售物流 …… 398
销售配送 …… 409
销售租赁 …… 257
销售推广 …… 377
销售集团 …… 325
销售代理商 …… 373
销售点系统 …… 439
销售百分比法 …… 236
销售时点系统 …… 400
销售与供应一体化
配送 …… 409
锁箱法 …… 263
锁定选择权 …… 268
短期 …… 21
短期计划 …… 6
短期负债 …… 232
短期生产函数 …… 22
短期停止营业点 …… 25
程序 …… 436
程序员 …… 445
程序公正 …… 60
程序交易 …… 329
程序控制 …… 11
程序设计语言 …… 436
稀缺性 …… 206
税盾 …… 253
税务会计 …… 226
税后利润 …… 234
税收会计 …… 226
税赋会计 …… 226

税收支持债券 …… 278
税收预期票据 …… 278
剩余历时 …… 516
剩余变量 …… 70
剩余收益权 …… 191
剩余求偿权 …… 191
剩余控制权 …… 191
剩余决策原则 …… 261
等级 …… 520
等待期 …… 326
等待时间 …… 84
等距抽样 …… 120
等成本曲线 …… 22
等产量曲线 …… 22
等级分配法 …… 429
等待型期权 …… 251
等可能性准则 …… 89
等级决定原则 …… 564
等价纳税收益率 …… 276
等待制服务系统 …… 84
等价债券收益率基准 …… 276
策略 …… 92
策略合理型文化 …… 55
智商 …… 39
智能代理 …… 439
智力支持系统 …… 161
智能运输系统 …… 400
智能决策支持系统 …… 439
储备 …… 523
储备金 …… 523
储备银行 …… 343
储蓄存款 …… 283
储蓄银行 …… 338
储蓄存款证 …… 293
储备资产项目 …… 149
储蓄贷款协会 …… 337
储备银行纽约交易台 …… 344
集权 …… 10
集装化 …… 407
集中风险 …… 279
集中托运 …… 408
集合活动 …… 513
集合竞价 …… 332
集体创业 …… 481
集体产权 …… 188
集中化战略 …… 219
集中银行法 …… 263
集装箱运输 …… 408
集中工厂网络 …… 394
集中运输策略 …… 413
集成开发环境 …… 441
集中化差异战略 …… 219
集中化成本领导战略 …… 219
焦土策略 …… 268
奥特莱斯 …… 374
街道办事处 …… 545
循环变动 …… 132
循环经济 …… 159
循环经济统计指标体系 …… 159
惩罚 …… 43

[丶]

装配线 …… 389
装配设计 …… 388
装载效率 …… 409
装配线平衡 …… 391
普查 …… 123
普阿松 …… 634
普通股 …… 256
普通税 …… 471
普惠制 …… 470
普惠税 …… 471
普华-永道 …… 621
普通年金 …… 248
普通许可 …… 462
普通合伙制 …… 246
普遍优惠制 …… 470
普通股东会议 …… 196
普通型养老保险 …… 579
普通股的二次发行 …… 325
尊重需要 …… 42
善治 …… 559
善意收购 …… 265
道德风险 …… 30
道德管理 …… 58
道德发展层次 …… 59
道义论行动模式 …… 565
道·琼斯股票价格指数 …… 140
港口货物吞吐量 …… 153
滞后 …… 513
滞后指标 …… 161
渴望价格 …… 539
渴望价值 …… 539
滑动平均模型 …… 118
游击 …… 221
游程检验 …… 111
割平面法 …… 77
富尔顿报告 …… 665
“富者愈富”基模 …… 169
谢霖 …… 645
雇员举荐 …… 422
雇佣歧视 …… 64

[→]

强人文化 …… 55
强化理论 …… 43
强制权力 …… 51
强制策略 …… 13
强度分析 …… 127
强健设计 …… 495
强一致估计 …… 106
强力型文化 …… 55
强势型战略 …… 217
强相合估计 …… 106
强矩阵组织 …… 521
强度相对数 …… 129
强型有效市场 …… 253
强制自保型社会保

障 …… 583
强制储蓄型养老保险 …… 579
强制储蓄医疗保险模式 …… 580
属性数据分析 …… 120
隔夜回购 …… 308
媒体组合 …… 377
媒体丰富性理论 …… 450
缓冲物 …… 523
缓息债券 …… 309
编码 …… 14
编制询价计划 …… 527

十三画

[一]

楼上市场 …… 330
概率 …… 94
概率论 …… 93
概念技能 …… 3
概念测试 …… 369
概率分布函数 …… 95
概率密度函数 …… 95
概率与影响矩阵 …… 523
聘任制 …… 572
鼓乐队效应 …… 222
鼓、缓冲器、绳子 …… 395
蓝海战略 …… 219
蒙哥马利 …… 637
蒙特卡洛方法 …… 112
感知质量 …… 367
感知价值定价法 …… 370
雷曼兄弟公司破产 … 632
零库存 …… 404
零缺陷 …… 385
零假设 …… 107
零售商 …… 372
零担运输 …… 407
零和对策 …… 92
零星交易 …… 329
零基预算 …… 241
零基渠道 …… 374
零售业态 …… 373
零售价格 …… 129
零息票债券 …… 303
摄动法 …… 71
摄动问题 …… 71
摊销 …… 238
辐合性思维 …… 499
辐射型仓库布局 …… 405
输入设备 …… 435
输入贸易 …… 465
输出设备 …… 435
输出贸易 …… 465
输赢型谈判 …… 537

[丨]

频率 …… 94
频率营销 …… 383
频数分布 …… 125
暗盘 …… 331
畸高/畸低策略 …… 541
蜕资 …… 218
跨国公司 …… 475
跨国会计 …… 226
跨国战略 …… 477
跨文化沟通 …… 15
跨文化研究 …… 56
跨平台开发 …… 442
跨功能性团队 …… 46
跨国网络结构 …… 478
跨国战略联盟 …… 476
跳槽 …… 420
路径 …… 514
路径汇聚 …… 515
路径时差 …… 515
路径趋同 …… 514
路径依赖性 …… 206
路径-目标理论 …… 50
跟踪控制 …… 11
跟踪误差风险 …… 318
置信度 …… 107
置信区间 …… 107
置信水平 …… 107

[丿]

锥型纵向一体化 …… 216
辞退 …… 572
辞职 …… 572
签约成本 …… 323
简单表 …… 126
简单分组 …… 125
简单假设 …… 108
简单分组表 …… 126
简单定价法则 …… 26
简单随机抽样 …… 119
简单随机样本 …… 104
简单算术平均数 …… 130
微博 …… 455
微观经济学 …… 17
微观教育评价 …… 588
触发器 …… 525
触及市价指令 …… 328
“解决后的解决”策略 …… 540
鲍威尔法 …… 81
鲍莫模型 …… 262

[丶]

新产品 …… 369
新闻组 …… 456
新媒体 …… 454
新颖性 …… 497
新兴市场 …… 459
新兴技术 …… 489
新设合并 …… 265,475
新建投资 …… 475
新公共服务 …… 655
新公共管理 …… 558
新任务采购 …… 360
新产品开发 …… 369
新管理方格 …… 648

新加坡交易所 …… 626
新发行国库券 …… 304
新增固定资产 …… 156
新公共行政学派 …… 614
新公共服务学派 …… 614
新古典综合学派 …… 613
新合作主义学派 …… 615
新产品开发流程 …… 369
新产品采用过程 …… 369
新兴创新型公司 …… 496
新制度主义学派 …… 614
新要素贸易理论 …… 464
意见领袖 …… 357
意图性战略 …… 200
廉价商店 …… 374
粮食产量 …… 152
数据 …… 437
数据库 …… 437
数字特征 …… 97
数字鸿沟 …… 448
数字签名 …… 454
数学规划 …… 67
数学期望 …… 97
数理统计 …… 102
数据日期 …… 522
数据仓库 …… 437
数据字典 …… 437
数据挖掘 …… 437
数据结构 …… 437
数据集市 …… 438
数据模型 …… 437
数据管理 …… 437
数量标志 …… 125
数量指标 …… 128
数值灵敏度 …… 179
数据库营销 …… 378
数据流程图 …… 441
数量级估算 …… 518
数理统计学派 …… 609
数据库管理员 …… 437
数量指标指数 …… 135
数据库管理系统 …… 437
数量指标综合指数 … 136
数据使用/产生矩阵 …… 442
慈善事业标志活动 …… 64
滚动预算 …… 241
溢价 …… 311
溢价发行 …… 258
塞兹尼克 …… 643
福利 …… 432
福特 …… 636
福利净损失 …… 25

[→]

群体 …… 44
群体动力 …… 44
群体决策 …… 90
群体极化 …… 45
群体角色 …… 45
群体沟通 …… 14
群体规范 …… 45
群体盲思 …… 45
群体结构 …… 45
群体凝聚力 …… 45
群体行为学派 …… 607
群众性卫生组织 …… 592
群决策支持系统 …… 439

十四画

[一]

静态最优化问题 …… 68
模仿 …… 220
模拟 …… 174
模型 …… 174
模型验证 …… 178
模型检验 …… 178
模块化设计 …… 388
模型布置法 …… 391
模型库管理 …… 439
模拟谈判模式 …… 538
模型驱动开发 …… 443
赫维茨 …… 642
赫威斯准则 …… 89
赫芬达尔指数 …… 25
赫克歇尔-俄林理论 …… 463
酸性测试比率 …… 239
鞅 …… 100
鞅差 …… 100
聚类分析 …… 117
聚集型仓库布局 …… 405
截止日 …… 316
截至收益率 …… 308
愿景 …… 199
需求 …… 19
需求分析 …… 445
需求曲线 …… 19
需求规律 …… 19
需求函数 …… 19
需求管理 …… 445
需求导向定价 …… 370
需求放大效应 …… 414
需要层次理论 …… 41
需求曲线的变化 …… 20
需求的价格弹性 …… 20
需求的收入弹性 …… 21
需求的交叉价格弹性 …… 21
摘牌 …… 259
摘樱桃 …… 221
撇脂定价 …… 371

[丿]

稳健设计 …… 495
稳健原则 …… 228
算法交易 …… 330
算术平均数 …… 130
管制 …… 62
管理 …… 1
管理学 …… 1
管理主义 …… 266

管理会计 …… 240
管理合同 …… 461
管理技能 …… 3
管理层次 …… 9
管理实践 …… 649
管理科学 …… 656
管理原理 …… 4
管理哲学 …… 2
管理幅度 …… 9
管道风险 …… 293
管道延迟 …… 170
管道运输 …… 408
管理伦理学 …… 57
管理层收购 …… 267
管理学杂志 …… 656
管理经济学 …… 17
管理方格理论 …… 47
管理发展计划 …… 428
管理过程学派 …… 606
管理应用软件 …… 436
管理的新模式 …… 648
管理科学学派 …… 606
管理信息系统 …… 439
管理继任计划 …… 427
管理职能学派 …… 606
管理式营销系统 …… 376
管理学学会展望 …… 656
管理理论的丛林 …… 647
管理信息系统季刊 … 660
管理:任务、责任、
实践 …… 650
魅力型领导理论 …… 47
孵化器 …… 481

[丶]

腐败性组织文化 …… 566
瘦身 …… 218
瘦狗业务 …… 212
精简 …… 218
精神文化 …… 55
精神奖励 …… 576
精神惩戒 …… 576
精益物流 …… 413
精益营销 …… 354
精益生产方式 …… 394
演讲 …… 16
寡头垄断 …… 24

[→]

熊彼特产业 …… 215
熊彼特学说 …… 488
缩减规模 …… 420

十五画

[一]

增发 …… 258
增长量 …… 131
增长速度 …… 131
增值网络 …… 452
增量成本 …… 241
增长的极限 …… 653
增长型期权 …… 251
增减记账法 …… 231
增值物流服务 …… 413
增量开发模型 …… 444
增量现金流量 …… 250
增长型永续年金 …… 248
增长/份额矩阵 …… 211
增量内部报酬率 …… 249
横道图 …… 512
横向合并 …… 216
横向思维 …… 499
横向竞争 …… 213
横向多元化 …… 216
横向职业通道 …… 427
横向对外直接投资 … 475
横向一体化供应链
管理 …… 416
撤离 …… 221
撤资 …… 218

[丨]

影子价格 …… 74

[丿]

箭线 …… 510
箭线图法 …… 509
僵局型业务 …… 209
德勤 …… 621
德布鲁 …… 644
德鲁克 …… 641
德日模式 …… 192
德尔斐法 …… 7
德育管理 …… 585
德国行政文化 …… 553

[丶]

摩尔定律 …… 436
熵 …… 98
潜在产品 …… 368
潜在竞争者 …… 213
潜在进入者威胁 …… 202
潘序伦 …… 645
额外股息 …… 260

[→]

履约价格 …… 316

十六画

[一]

颠覆性技术 …… 489
融通仓 …… 413
融合交易 …… 281
融资成本 …… 290
融资租赁 …… 257
融合行政模式 …… 557
融资与融资决策 …… 252
融资流动性风险 …… 323
薪酬 …… 430
薪资因素 …… 431

薪资降低 …… 573
薪酬政策 …… 430
薪酬调查 …… 430
薪酬管理 …… 430
薄市场 …… 322
整车运输 …… 407
整数规划 …… 77
整群抽样 …… 119
整体性治理 …… 558
整体性原理 …… 4
整合营销沟通 …… 376
霍普伍德 …… 645
霍布斯定理 …… 189
霍特林模型 …… 26
操作风险 …… 336
操作系统 …… 436

[丨]

噪音 …… 14

[丿]

篮子交易 …… 329
邀请报价 …… 526
邀请提交建议书 …… 526

[丶]

激励 …… 41
激励机制 …… 190
激励因素 …… 42
激励合约 …… 430
激励相容 …… 192
激进型创新 …… 493
激励补偿费 …… 298
激励性规制 …… 29
激励性薪酬 …… 431
激励机制设计 …… 192
激励性股票期权 …… 196

[→]

避税地公司 …… 476

十七画

[一]

戴明 …… 640
戴明环 …… 385

[丨]

螺旋模型 …… 443
螺旋开发方法 …… 442

[丶]

赢得函数 …… 92

十八画

[丶]

瀑布模型 …… 444

十九画

[一]

警告 …… 577

[丿]

簿记 …… 230

外文·数字

AQL …… 111
A 型人格 …… 40
APEC …… 618
AR 模型 …… 118
A－U 学说 …… 487
ASEAN …… 618
AIDA 模型 …… 376
AIO 测度法 …… 358
ARMA 模型 …… 119
ABC 分类管理 …… 403
Andon 系统 …… 395
BBS …… 456
BOM …… 393
BOT …… 462
B/L …… 472
B/S …… 452
B2B …… 379,453
B2C …… 379,453
B 型人格 …… 40
Blog …… 455
BATNA …… 538
BRICs …… 460
CEO …… 433
CFO …… 433
CFR …… 469
CIF …… 469
CIO …… 433
CIP …… 469
CKO …… 433
COO …… 433
CPA …… 244
CPI …… 138
CPT …… 469
CPU …… 436
CSD …… 617
CTO …… 433
C/O …… 473
C/S …… 452
C2B …… 379,453
C2C …… 379,454
C－控制图 …… 386
CASE …… 441
CRAFT 法 …… 390
DB …… 437
DRP …… 393
D/A …… 473
D/D …… 472
D/P …… 472
DRPⅡ …… 393
DYNAMO …… 179
EU …… 617
ERG 理论 …… 42
FCA …… 469
FOB …… 469
F 分布 …… 97

F 检验 …… 109
FICO 评分 …… 290
F－R 共轭梯度法 …… 79
GDP …… 145
GNI …… 148
GNP …… 146
GPS …… 456
GUI …… 441
GATS …… 663
GATT …… 663
GLOBE 项目 …… 56
H－O 理论 …… 463
HRIS …… 421
IS …… 438
ICC …… 617
IPO …… 258
ISO …… 616
IaaS …… 457
IP 地址 …… 453
IPTV …… 455
IT 治理 …… 448
IT 经济 …… 448
iThink …… 180
INFORMS …… 627
i. i. d. 样本 …… 104
ISO9000 系列标准 …… 385
ISO14000 系列标准 …… 385
JIT 营销 …… 354
Java 平台 …… 441
K－S 检验 …… 111
k 次违约一篮子互换 …… 319
LAN …… 451
LRP …… 393
L/C …… 472
LMX 理论 …… 50
Lehmann & O'Shaughnessy 方法 …… 411
MAI …… 664
MRP …… 393
M/T …… 472
M_0 …… 158
M_1 …… 159
M_2 …… 159
M_3 …… 159
MA 模型 …… 119
MM 理论 …… 253
MRP Ⅱ …… 393
MM 命题 I …… 253
MOST 匹配 …… 222
MM 命题 II …… 253
M/M/1(N)模型 …… 84
M/M/s 等待制排队模型 …… 84
M/M/s/K 等待制排队模型 …… 84
NDP …… 145
NNP …… 146
NAFTA …… 663
NIH 综合征 …… 492
n 阶物质延迟 …… 170
n 阶信息延迟 …… 171
OBM …… 367
ODM …… 387
OEM …… 387
OECD …… 617
OO 方法 …… 443
O * Net 系统 …… 419
PPI …… 139
P－控制图 …… 386
PaaS …… 457
PDCA 循环 …… 385
PEST 分析 …… 204
PIMS 分析 …… 213
PD Plus …… 180
PESTEL 分析 …… 204
Powersim …… 180
PRIZM 分析法 …… 358
Q－Q 图 …… 120
Q 分类法 …… 500
QC 小组 …… 385
QSPM 矩阵 …… 199
QWERTY 现象 …… 495
QS9000 系列标准 …… 385
S 曲线 …… 506
SOA …… 444
SQL …… 437
S 形增长 …… 173
SaaS …… 457
SAS 软件 …… 121
SIR 模型 …… 167
SPSS 软件 …… 121
STELLA …… 180
SWOT 匹配 …… 211
SWOT 分析 …… 211
SMART 原则 …… 429
SPACE 矩阵 …… 212
SERVQUAL …… 382
T/T …… 472
t 分布 …… 97
t 检验 …… 109
T 型技能 …… 493
TRIMS …… 663
TRIPS …… 663
TCP/IP 协议 …… 452
U 检验 …… 108
UMP 检验 …… 110
USP 原则 …… 376
UNCTAD …… 617
UNESCO …… 616
VAT 分类 …… 396
VALS 模型 …… 358
Vensim …… 180
VIDE 分析 …… 501
WAN …… 451
WHO …… 616
WTO …… 616
WWW …… 451
Web 1.0 …… 455
Web 2.0 …… 455
Web 3.0 …… 455
Wilcoxon 秩和检验 …… 111
X 效率 …… 222

X 理论 …… 32
χ^2 检验 …… 109
χ^2 分布 …… 96
Y 效率 …… 222
Y 理论 …… 33
Y 式沟通网络 …… 16
Z 值 …… 222
Z 理论 …… 33,649
ZOPA …… 539
0－1 分布 …… 95
13D 表格 …… 268
12b－1 费用 …… 299
1883 年文官制度法 … 665
1978 年文官制度改革法 …… 665
1974 年雇员退休收入保障法 …… 666
1990 年国际贸易术语解释通则 …… 662
2008 年美国金融危机 …… 632
2006 年养老金保护法案 …… 666
2000 年国际贸易术语解释通则 …… 662
360 度评价 …… 429
401(k)计划 …… 345
5S …… 394
6σ 质量标准 …… 385
7S 模型 …… 201